

В. И. ПОПОВ

СОВРЕМЕННАЯ ДИПЛОМАТИЯ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

СОВРЕМЕННАЯ ДИПЛОМАТИЯ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Дипломатическая академия МИД России

В.И.ПОПОВ

СОВРЕМЕННАЯ ДИПЛОМАТИЯ

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

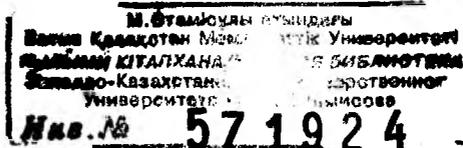
Дипломатия – наука и искусство

Издание второе, дополненное



МОСКВА
«МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ»
2004

УДК 327 (470)
ББК 66.49
П 58



Попов В.И.

П 58 Современная дипломатия: теория и практика. Дипломатия – наука и искусство: Курс лекций. – 2-е изд., доп. – М.: Междунар. отношения, 2004. – 576 с.

ISBN 5-7133-1158-9

Книга представляет собой курс лекций, прочитанных известным дипломатом, ученым, профессором В.И. Поповым в Дипломатической академии МИД России в 1991–2001 гг. В ней широко освещен весь спектр современной дипломатии. Используя свой богатейший дипломатический опыт, автор раскрывает тонкости дипломатического искусства, многообразие приемов и методов дипломатии, характеризует особенности дипломатии России и других стран мира. При подготовке книги использованы многочисленные исследования российских и зарубежных авторов, мемуары дипломатов и политиков, документы из личного архива автора. Все это, а также непринужденная и живая манера изложения делают книгу чрезвычайно интересной не только для студентов, изучающих проблемы внешней политики и дипломатии, специалистов в этой области, но и для широкого круга читателей.

УДК 327 (470)
ББК 66.49

ISBN 5-7133-1158-9

© Попов В.И., 2002
© Подготовка к изданию и оформление изд-ва
«Международные отношения», 2004

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	9
Глава I. ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДИПЛОМАТИЯ	11
Определение дипломатии (12). Происхождение дипломатии (16). Дипломаты (19). Требования к профессиональным дипломатам (20). Дипломат – человек независимого ума (22). Что предпочтительнее: хитрость и обман или доверие? (24). Что такое лояльность дипломата? (28). Умение владеть дипломатическим языком (34). Характер дипломата (38). Чем занимается дипломат? (41). Дипломатические привилегии и иммунитеты (46). Дипломаты-переводчики (53). Женщины-дипломаты (59)	
Глава II. «СТАРАЯ» И «НОВАЯ» ДИПЛОМАТИЯ	64
Эволюция дипломатических методов (65). Предвидение событий (70). Дипломатия Востока (77). Из истории дипломатии Японии (83). Из истории дипломатии Китая (85). Несколько слов о советской дипломатии (86). Конференционная дипломатия (93). Специальные миссии (98). Информация – важнейшая функция дипломатии (103). Торговая дипломатия (112). Экономическая дипломатия США (122). Дипломатия и разведка (125). Роль дипломатии России в отношениях со странами СНГ (138)	
Глава III. ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ КОНТАКТЫ	151
Что такое дипломатические контакты? (153). Агреман (157). Послы по совместительству (162). Контакты на высшем уровне (163). Встречи в министерстве иностранных дел (174). Контакты с парламентариями (176). Контакты с оппозицией (181). Контакты с бизнесменами (188). Отношения между дипломатами и средствами массовой информации (198). Связи с корреспондентами российских газет (211). Роль электронной среды в получении информации (212). Контакты с научно-технической интеллигенцией, деятелями высшей школы, культуры и искусства (213). Контакты с представителями других слоев общества (216). Контакты с соотечественниками (217). Некоторые соображения об установлении контактов в странах СНГ (219). Закрепление контактов (222). Роль жен дипломатов и политиков в установлении и развитии контактов (225). Контакты – дело семейное (228)	
Глава IV. ДИПЛОМАТИЧЕСКИЙ КОРПУС – СВОБОДНОЕ СОДРУЖЕСТВО ДИПЛОМАТОВ	234
Контакты с дипкорпусом (238). Жизнь дипломатического корпуса (245). Способности дипломата – «великий дар для своего	

народа» (247). Дуайен (249). Английские дипломаты (253). Американские дипломаты (258). Французская дипломатия (262). Немецкая дипломатия (268). Итальянская дипломатия (271). Японская дипломатия (273). Китайская дипломатия (276). Дипломаты Индии (277). Дипломаты Латинской Америки (280). Дипломаты арабских стран (284). Становление дипломатии Австралии (291). Дипломатия малых стран (295). Современная российская дипломатия (300)

Глава V. ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ БЕСЕДЫ 3

Что должен знать и уметь дипломат (311). Категории и формы бесед (313). Ложь и правда. Дезинформация (314). Роль эмпатии в жизни дипломатов (321). Умение слушать (326). Специфика первой беседы (330). Подготовка к беседе (337). Цель беседы — получение информации (346). Убеждение партнера (349). Искусство ведения беседы (354). Полемика, юмор и ирония. Их место в беседе (365). Беседа по телефону (369). Что думают дипломаты о своих собеседниках (372). Виды дипломатических бесед. Беседа по официальному приглашению (374). Беседа по поручению руководителей государства, правительства и МИД вашей страны (377). Беседы по вашей инициативе и по вашему приглашению (388). Неожиданные вопросы и неожиданные беседы (393). Беседы дипломатов друг с другом (395). Беседы с представителями оппозиции (397). Особенности беседы с представителями прессы (399). Как вести беседы с представителями деловых кругов (400). Запись беседы (402)

Глава VI. ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ ДОКУМЕНТЫ И ДИПЛОМАТИЧЕСКИЙ ЯЗЫК 4

Их оружие — слово (412). Документы дипломатической службы (415). Вербальные и личные ноты (416). Частные письма полуофициального характера (419). Памятные записки, меморандумы, заявления правительства и другие документы (420). Документы внутриведомственной переписки (423). Годовой политический отчет (423). Политические письма (426). Информационные письма и справки (426). Политическая характеристика (428). Шифротелеграмма (429). Язык и стиль телеграммы (431). Характерные черты современного дипломатического языка (433)

Глава VII. НОВОЕ В СОВРЕМЕННОЙ ДИПЛОМАТИИ 4.

Исчезает ли дипломатия? (438). Реформы дипломатии западноевропейских стран (443). «Английская дипломатия — это торговля» (447). Реформы в дипломатии США (449). Дипломатия сверхдержав (450). «Мускульная дипломатия» Дейтона (452). Американские дипломаты и ученые об американской дипломатии (454). «Челночная дипломатия» (461). Встречи в верхах (468). Виды саммитов (479). Преимущества серийных встреч (480). Секрет успеха (481). Достоинства и недостатки современной дип-

ломатии (487). Трудности в работе современного дипломата возрастают (492). Новые системы голосования (494). Новое в современном дипломатическом протоколе (498). Новое в договорах: меморандумы взаимопонимания (503). Система утаивания становится еще более изощренной (506). Протокол и культура бизнеса (508). Некоторые особенности протокола в бизнесе (509). Роль в деловой культуре технических средств (512). Новое в дипломатическом и светском этикете (514). Национальные и психологические особенности этикета (516)

Глава VIII. ИЗ ИСТОРИИ КОНФИДЕНЦИАЛЬНЫХ КАНАЛОВ НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ	519
I. Тайный канал связи между СССР и США	519
Советские ракеты приближаются к Кубе (520). Что думают в Москве о Кеннеди (521). Несколько слов об истории конфиденциальных каналов (522). История конфиденциального канала СССР–США (524). Президент США теряет терпение (529). Что же произошло в Вене? (531). Президент пытается разрешить кризис (532). Власть обманывает своего посла в США и своего представителя по спецканалу (533). Еще один разведчик вступает в переговоры (535)	
II. Тайные переговоры, на этот раз без обмана	541
История появления тайного канала (541). Не упуская случая (542). Андропов приглашает Кеворкова и Леднева в служебную квартиру КГБ (545). Сохранение канала в тайне (550). После раскрытия тайны канала (551). Накануне подписания договора 1970 г. (552). Канал продолжает работать (553). Отношение немецких руководителей к советским участникам «тайного канала» (555).	
Библиография	560
Указатель имен	565
Признательность	572

Введение

Предлагаемая вам книга представляет собой курс лекций, прочитанных ее автором в Дипломатической академии и МГИМО Министерства иностранных дел Российской Федерации, а также для дипломатических сотрудников ряда стран СНГ в 1991–2001 гг. Всего автор предполагает издать три тома под общим названием «Современная дипломатия: теория и практика». Первый том – «Дипломатия – наука и искусство». Впоследствии будут опубликованы второй том под названием «Деятельность министерства иностранных дел и зарубежных посольств» и третий, посвященный дипломатии переговоров, конференционной дипломатии и Организации Объединенных Наций.

В последний раз учебник по дипломатии был издан в нашей стране более 20 лет назад Дипломатической академией (при участии автора этой книги и под его редакцией, но он был издан под грифом «Для служебного пользования» и сейчас стал библиографической редкостью). Однако с тех пор в международных отношениях и дипломатии произошли огромные изменения. Российская дипломатия становится все более универсальной. Понимание нами западной дипломатии перестало носить идеологический характер и стало более объективным.

Книга представляет собой попытку дать обзор современной дипломатии. Если на Западе издано много исследований на эту тему, то в нашей стране такие книги можно пересчитать по пальцам одной руки. В основном они освещают общие вопросы внешней политики и международных отношений и в очень малой степени касаются дипломатического искусства, приемов и методов дипломатии и их

анализа. Предлагаемая читателю книга представляет собой попытку восполнить этот пробел. В ней дается характеристика современной дипломатии разных стран, их стилей, плюсов и минусов национальных дипломатий ряда государств планеты. Она, как увидит читатель, написана на основе многочисленных исследований, в том числе иностранных, опубликованных мемуаров дипломатов и политиков, документов и собственного дипломатического опыта автора.

Кроме того, при написании книги были использованы материалы, полученные во время встреч и бесед автора со многими чрезвычайными и полномочными послами нашей страны, другими советскими (российскими) и иностранными дипломатами, а также обсуждения вопросов современной дипломатии на кафедрах дипломатии и дипломатической службы Дипломатической академии.

Книга может быть использована в качестве учебника в учебных заведениях, где изучаются внешняя политика и международные отношения, а также дипломатия.

Глава I

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ДИПЛОМАТИЯ

Дипломатия – политика в роскошном костюме.

Наполеон I

Те, кто занимается дипломатией ради титула и денег, не имеют никакого представления о дипломатическом ремесле. Они наносят огромный ущерб делу, которое им доверили.

Ф. Кальер,
французский дипломат

Ни в одной профессии жена не может играть более важной и полезной роли, чем на дипломатической службе.

Дж. Грю,
американский дипломат

Наш курс посвящен дипломатии – ее содержанию, стилю, методам и приемам, качествам, необходимым представителям этой профессии, и требованиям, которые предъявляются к дипломатам.

Прогресс в теории и практике дипломатии приводит как к более научному взгляду на нее, так и к эволюции ее методов и значительному изменению профессиональных требований к дипломатам.

В течение столетий происходил переход от вестника-дипломата, оратора-дипломата к дипломату-наблюдателю и информатору, к дипломату адвокату-защитнику. Конечно, это переход, а не диаметрально противоположность, это постепенные изменения и обогащение методов, сочетание одних приемов дипломатии с другими, их приспособление к изменяющимся политическим, экономическим условиям, к международной обстановке. Рассмотрим, к примеру, требования, которые предъявлялись к дипломатам 500 лет тому назад. В XVI в. считалось, что посол и вообще дипломат должен быть ученым-теологом, хорошо знать труды Аристотеля и Платона и уметь ответить на любой, самый отвлеченный вопрос, а также быть специалистом в математике, архитектуре, музыке, физике, гражданском и церковном праве, свободно говорить и писать по-латыни, на греческом, испанском, французском и турецком языках, знать историю и географию, быть специалистом военного дела, а также знатоком поэзии. Едва ли можно найти сейчас хоть одного дипломата, кото-

рый бы удовлетворял этим требованиям. Но другие времена – другие требования. Наверное, читатели согласятся со мной, что требования к дипломатам в те времена были необычайно высокими и что, пожалуй, в своем объеме с годами они не увеличивались, а скорее уменьшались. Наши предки очень высоко ценили искусство дипломатии.

Определение дипломатии Первый вопрос, на который предстоит ответить, – что такое дипломатия? – вызвал в литературе массу споров. Часто слова «дипломат» и «дипломатия»

употребляются для совершенно различных понятий. Начнем со словарей. У В. Даля говорится, что дипломатия означает науку о взаимных сношениях государей и государств. Ну а международная торговля относится к дипломатии, ведь это тоже «взаимное сношение»? А кто в государстве определяет понятие и содержание этой науки? Понятие «дипломат», по словам Даля, означает служащего по дипломатической части. Административные сотрудники посольства служат по какой части? Они – дипломаты? Слово «дипломатический» приравнивается в его словаре к понятию «неискренний», а дипломат характеризуется как человек ловкий, тонкий, скрытный, изворотливый.

С.И. Ожегов в своем словаре указывает, что дипломатия – это «деятельность правительства по осуществлению внешней, международной политики государства» и в переносном значении – ухищрения, уклончивость в действиях.

Иногда слово «дипломатия» употребляется как синоним внешней политики. В общем, правильно замечание одного дипломата, что словом этим пользуются без всякого разбора и потому оно часто употребляется для характеристики самых разных, иногда противоречивых понятий, ничего общего не имеющих с подлинной дипломатией.

Для широкой публики дипломатия – это искусство обмана, царство условностей и протокола, роскошной жизни и безделья. Она часто судит о дипломатии лишь по показной стороне. Это в значительной степени результат закрытости этой профессии, скажем, как специальности разведчика, но о последних существует огромная детективная литература, масса кинофильмов (чего стоит один «Агент 007»). Книги о дипломатах можно перечислить по пальцам, в фильмах их по преимуществу показывают на роскошных приемах, в литературе и в фильмах дипломатов рисуют в самых неприглядных тонах (исключение может, пожалуй, составить только фильм об А. Коллонтай). Один датский дипломат говорил по этому поводу:

«Я чувствую, что нас осуждают, но не за то, что мы на самом деле собой представляем, а на основании того, что люди привыкли думать о нас. По их представлению, дипломаты ответственны за всю глупую внешнюю политику наших правительств»¹.

Слово «дипломат» происходит от древнегреческого слова «диплома» и означает официальные документы (в том числе, употребляя современную терминологию, такие понятия, как: удостоверение, инструкция, сегодняшние «верительные грамоты»). Буквально оно означало «удваиваю», от способа, которым они складывались. В Древней Греции послы, направлявшиеся на переговоры, получали инструкции, грамоты, удостоверяющие их полномочия. Последние предъявлялись должностному лицу города, ведавшему дипломатическими делами. Они представляли собой дощечки, сложенные вместе. Их называли «диплома». Отсюда происходит и сам термин «дипломатия»². Впрочем, само это слово стали употреблять позднее, в начале XVII в. В Англии, например, первый случай употребления понятия «дипломатия» относится к 1645 г.³ В 1693 г. известный немецкий философ, математик и языковед Г.В. Лейбниц (кстати, разработавший по просьбе Петра I проекты образования и управления в России) опубликовал «Свод дипломатического права». В нем он употребил слово «дипломатический» (по латыни – *diplomaticus*). С тех пор оно стало означать «касающийся международных отношений».

Но, пожалуй, первым в том значении, которое мы придаем этому слову, понятие «дипломатия» стало употребляться Франсуа Кальером, французским дипломатом, послом Людовика XIV в нескольких европейских странах, участником важных и успешных переговоров. В 1716 г. он опубликовал книгу «Способы ведения переговоров с государями»⁴. Слово «дипломат» он еще не употреблял, предпочитая говорить о «переговорщиках». Но слово «дипломатия» у нас уже встречалось, и именно в том смысле, в котором мы его сейчас понимаем. Книга Кальера не утратила своего значения до настоящего времени. Она изучается сейчас в качестве обязательного учебника

¹ Clark E. Corps Diplomatique. – L., 1973. – P. 3.

² История дипломатии. – 2-е изд. – Т. 1. – М., 1959. – С. 36.

³ Satoy Э. Руководство по дипломатической практике. – М., 1961. – С. 12.

⁴ De Callieres F. On the Manner of Negotiating with Princes / Пер. с франц. – Kingston, 1963. Эту книгу Кальер написал, когда ему исполнилось 70 лет. Автором обнаружена в Российской исторической библиотеке книга Кальера, изданная на русском языке в 1757 г. и опубликованная Дипломатической академией в 2001 г.

во всех западных и восточных школах по подготовке дипломатов. С появлением ее дипломатия стала рассматриваться как наука и искусство, основанные на теоретическом подходе и высоких моральных принципах. Дело в том, что в греческий и римский периоды дипломатия была профессией, для которой хитрость и обман считались нормой, а во времена Византии и Средневековья методы лжи и обмана были доведены до уровня искусства. Ф. Кальер впервые решительно отверг ложь как средство переговоров. «Обман – это в действительности показатель ограниченности ума того, кто ведет переговоры. Не секрет, что для достижения успеха всегда практиковалась ложь. Она постоянно оставляла после себя капли отравы, и даже наиболее блестящие успехи дипломатии, достигнутые обманом, покоятся на шаткой почве. Успешно проведенные честные и основанные на высоком интеллекте переговоры создадут дипломату огромные преимущества в последующем диалоге, который он будет вести»¹; – писал Кальер.

Вернемся, однако, к определению понятия «дипломатия». Среди наиболее интересных для нас ее дефиниций следует отметить такие, как: «дипломатия – наука о внешних сношениях, в основе которой лежат изучение дипломов или письменных актов, исходящих от монархов»; «дипломатия – наука о внешних сношениях или иностранных делах государства или искусство взаимно согласовывать интересы народов, а в более точном смысле – наука или искусство переговоров» (это последнее определение принадлежит известному российскому юристу-международнику Ф. Мартенсу); «дипломатия – это совокупность знаний и принципов, необходимых для правильного ведения публичных дел между государствами»². Дипломатический словарь, изданный в нашей стране под эгидой Министерства иностранных дел (главный редактор А.А. Громыко), дает такое определение: «Дипломатия – принципиальная деятельность глав государств, правительств и специальных органов внешних сношений по осуществлению целей и задач внешней политики государства, а также по защите прав и интересов государства за границей»³.

Это определение в основном может быть принято, но с некоторыми уточнениями. В нем опущено упоминание, что она осуществ-

¹ De Callieres F. Op. cit. – P. 31.

² Самой Э. Указ. соч. – С. 11.

³ Дипломатический словарь. – 2-е изд. – Т. 1. – М., 1971. – С. 479 (в первом издании этого словаря было дано несколько другое определение).

ляется мирными средствами, ведь внешняя политика может осуществляться и военными, агрессивными методами.

Часто вместо слова «дипломатия» употребляют термин «дипломатическая практика» или «дипломатическая служба», имея в виду работу министерства иностранных дел, посольств, генконсульств и консульств.

Дипломатическая служба не только осуществляет внешнюю политику, но, как правило, и участвует в ее выработке, и, наконец, в ее задачу входит не только защита интересов государства, но его граждан, каждого отдельного человека, проживающего за рубежом своей страны.

Ж. Камбон, выдающийся французский дипломат¹, в своей книге «Дипломат» не дает прямого определения дипломатии, но в ремарках склоняется к определению дипломатической деятельности как искусства ведения переговоров, заключения соглашений, направленных на поиск способов, которые позволили бы в отношениях между народами не прибегать к применению крайнего средства – силы².

Г. Никольсон также не дает своего определения дипломатии, но говорит: «Я предлагаю придерживаться толкования, данного этому слову «Oxford English Dictionary» (оксфордским словарем английского языка), а именно: «Дипломатия – это ведение международных отношений посредством переговоров, метод, при помощи которого эти отношения регулируются и ведутся послами и посланниками, работа или искусство дипломата». В другом случае Никольсон, говоря об искусстве дипломатии, отметил, что ее назначением является «создание международного доверия».

Э. Сатю пишет: «Дипломатия есть применение ума и такта к ведению официальных сношений между правительствами независимых государств, а еще короче – ведение дел между государствами с помощью мирных средств»³.

Если читатель спросит, какое все-таки определение может дать автор книги, я бы сказал, что дипломатия – это наука международ-

¹ Ж. Камбон был послом Франции в Вашингтоне, Мадриде, Берлине, занимал пост генерального секретаря МИД Франции. Его брат Поль Камбон более 20 лет (1898–1920 гг.) был послом Франции в Лондоне. Он способствовал заключению англо-русского соглашения 1907 г., завершившего оформление Антанты.

² Камбон Ж. Дипломат. – М., 1945. – С. 18.

³ Сатю Э. Указ. соч. – С. 11.

ных отношений и искусство ведения переговоров руководителями государств и правительств и специальными органами внешних сношений: министерствами иностранных дел, дипломатическими представительствами, участие дипломатов в определении курса внешней политики страны и ее проведении в жизнь мирными средствами. Главная ее цель и задача – защита интересов государства и его граждан.

Итак, дипломатия – это наука и искусство. Некоторые западные дипломаты даже считают, что она в большей степени искусство, чем наука. Тем самым они отдают приоритет личным качествам дипломатов как участников переговоров, подчеркивая, что они являются высококвалифицированными исполнителями принятых решений, умными «собирающими информацию» благодаря своим контактам с лицами, которые такой информацией располагают. Среди западных дипломатов популярно сравнение лиц этой профессии с хирургами высокого класса. Каждый врач знает, как делается операция, но один сделает ее великолепно и спасет, казалось бы, безнадежного больного, а другой отправит на тот свет пациента, которого не слишком трудно было бы и вылечить. Другие считают, что внешняя политика подобна нотам в музыке, а дипломат – это исполнитель музыкальных партий. Один исполнитель играет так виртуозно и неповторимо, что вы заслушиваетесь, другой – испортит даже чудесную музыку, и вы уйдете с середины концерта. Дипломат, говорят они, это прежде всего искусник, умелец, виртуоз, а иначе он наломает столько дров, что ни один мастер не сможет исправить положение.

Происхождение дипломатии

Когда появилась на свете дипломатия и кто был первым дипломатом? Первоначально рождение дипломатии связывалось с деятельностью богов. Так было в Греции и Риме, в Средние века, в XVI в. считалось, что первыми дипломатами были ангелы – они вели переговоры между небом и землей. Если говорить серьезно, то следует отметить, что дипломатия появилась с возникновением родового общества, появлением племен, первого обмена продуктами, товарами, первыми проблемами, связанными с территориями для охоты, земледелия, рыболовства и их границами. Там, где появились первые группы людей, возникли и проблемы взаимоотношений между ними, разгорались споры, даже конфликты. На первых порах они разрешались силой, но очень быстро люди пришли к выводу, что часто разногласия выгоднее разрешать не силой, не дракой, не сражениями, а договоренностью. Тем более что урегулирование споров по принципу:

кто силен, тот и прав – приводило не к урегулированию, а к ожесточению и новым, более глубоким конфликтам. Споры возникали часто и внутри одного племени, внутри семьи, и люди постепенно научились их разрешать не оружием, а словом старейшего, который и выступал в роли своеобразного дипломата.

Конечно, это были лишь первые несовершенные, примитивные зачатки будущей дипломатии. При урегулировании споров появились и зародыши соглашений. Эта «дипломатия» не опиралась еще на науку и искусство. Она была сугубо дипломатией практики, «дипломатией здравого смысла». Она в значительной степени диктовалась вынужденным стремлением избежать племенных войн, исход которых – победу или поражение – далеко не всегда можно было предугадать. Это была еще «примитивная дипломатия».

Дипломатия в том смысле, в каком мы понимаем ее сейчас, появилась лишь с развитием производительных сил, с появлением общественного сознания и первых, сначала зачаточных, юридических норм. К сожалению, мы мало знаем о деятельности дипломатии в древние времена, да и сведения эти отрывочны. До нас, например, дошло упоминание, что уже в XV в. до нашей эры, то есть три с половиной тысячи лет назад, Египет заключал международные договоры, причем по правилам дипломатического искусства, близким к нашим дням. В частности, в XII в. до нашей эры он заключил с хеттами военный союз, в котором предусматривалась помощь друг другу, в том числе помощь в борьбе против внутреннего врага. Такая статья редко присутствует в договорах современной дипломатии. Это показывает, что египетская дипломатия уже тогда достигла высокого уровня. Но, оказывается, в Азии, в частности в Индии, еще раньше – в третьем тысячелетии до нашей эры, то есть примерно 4000 лет тому назад – существовала дипломатия еще более развитая. Согласно законам Ману, там уже существовали зачатки международного права и дипломатии как искусства. Индийская дипломатия поэтому обращала внимание на профессиональные качества дипломата, от которых зависели результаты их зарубежной миссии. Индийские дипломаты задумывались и о методах предотвращения войны (современная превентивная дипломатия), и в связи с этим к зарубежной службе предъявлялись требования распознавать планы иностранного государства, предохранять страну от грозящей ей опасности.

Высоким уровнем отличалась дипломатия Древнего Китая, которая взяла на вооружение подписание договоров о разрешении

спорных вопросов и заключение соглашений о ненападении друг на друга. Это был первый известный нам в истории дипломатии случай подписания такого рода договора.

Впрочем, дипломатия стран Азии и Африки не оказала большого влияния на мировую дипломатию из-за оторванности Востока от Запада. Другое дело – дипломатия Греции, Рима и затем Византии. Греческая дипломатия хотя и дала многое для последующей методологии внешних отношений, но, по суровому утверждению Г. Никольсона, греки были плохими дипломатами. Английскому дипломату не нравился излишне демократический, открытый, публичный характер дипломатии Греции. Претило ему и то, что дипломатия все время открыто связывалась с обманом. Традиции обмана и коварства в дипломатии перешли от греков к римлянам. Рим был, по нашим меркам, «сверхдержавой», и его дипломатия взяла на свое вооружение использование силы против более слабого противника, метод разжигания раздоров между соседями. Принцип «разделяй и властвуй» стал ее основным принципом. Обман в дипломатии стал нормой, а выгода во что бы то ни стало – основным кредо. При этом даже внешне положительные начинания Рима использовались им в корыстных целях. Разработка им основных постулатов международного права, в том числе таких, как «*pacta sunt servanda*» («договоры должны соблюдаться»), была направлена на усиление могущества Рима и ослабление его партнеров, так как договоры, заключенные римской дипломатией, были выгодны Риму, ослабляли и без того слабых его партнеров.

Византия взяла много отрицательного из опыта греческой и римской дипломатии и передала в наследство Венеции и другим итальянским городам хитрость, обман, использование силы против слабого партнера. Плохую славу дипломатии добавил и Никколо Макиавелли, политик, который не брезговал никакими, даже самыми низкими приемами, при этом он в ряде случаев даже отошел от того положительного, что внесли в дипломатию Греция и Рим, в том числе от принципа «договоры должны соблюдаться». К его взглядам мы еще вернемся, сейчас лишь отметим, что, к сожалению, они оказали значительное влияние на дипломатов ряда западных стран, которые, часто не признаваясь в этом, упорно следовали его советам.

И только французская дипломатия, начиная с Ф. Кальера, постепенно (преодолевая сопротивление, в том числе и самих французских дипломатов) стала принимать более моральные формы.

Дипломаты Как говорил Мишель де Монтень, французский философ, рассматривавший человека как самую большую ценность, «нелепо судить на основании какой-нибудь одной черты о вещах многообразных», в данном случае о дипломатии. Хотя, как мы показали, дипломатия западных стран на протяжении многих веков не отличалась особой моральной чистотой, заслуги ее перед историей велики, она в значительной степени сформировалась на опыте дипломатии великих держав. Ж. Камбон на основе изучения многовековой деятельности дипломатов приходит к такому выводу: «Я не знаю деятельности более разнообразной, чем профессия дипломата. Во всяком случае, нет такой профессии, где было бы так мало твердых правил и так много основанного на традиции, где для успеха требовалась бы большая настойчивость и... где человек должен был бы обладать большой твердостью характера и независимостью ума»¹. Он отмечал, что широкая публика не понимает, как сложна роль дипломатов, и склонна без снисхождения осуждать их².

К сожалению, в литературе, в романах, произведениях известных и серьезных писателей дипломаты обычно рисуются в самых черных тонах. Гёте так отзывался об одном из своих персонажей – посланнике, главе миссии: «Это – педантичный дурак, каких немного на свете... И мелочен он, как старая кумушка, человек, который никогда не бывает доволен собой и которому поэтому никто не может угодить. Что это за люди, вся душа которых занята исключительно церемониями, а мысли и стремления годами направлены на то, чтобы продвинуться хоть на один стул и сесть повыше за обеденным столом».

Французский писатель Марсель Пруст, создав образ типичного дипломата Норпуа, так характеризовал его: он сер, ограничен, «скучен как дождь», а остальных дипломатов он обвинил во всех пакостях.

Ж. Лабрюйер, описывая характер и нравы дипломатов, назвал их «хамелеонами».

Английский писатель Дж. Олдридж в своих книгах «Дипломат», «Люди и оружие» также нелестно отзывался об английских дипломатах, отмечая их лицемерие.

К сожалению, такого же мнения придерживались и некоторые другие известные и талантливые писатели. К их числу принадлежал

¹ Камбон Ж. Указ. соч. – С. 11.

² Там же.

Оноре де Бальзак. Он считал, что дипломатия – это место действия для тех, кто ничем не обладает и кто отличается полной бессодержательностью, поле действия которых позволяет его участникам, ничего не говоря, прямо уклоняться от ответа за мистическим кивком головы, поле действий для тех его самых способных представителей, кто может плавать с поднятой головой против течения событий, изображая, что он сам ими управляет.

Многие политики (в том числе те, кто воображает себя великими дипломатами) также находят удовольствие в том, чтобы унижить дипломатов. К числу их, например, относился и Н.С. Хрущев. Сам он зарекомендовал себя в политике малограмотным человеком, в дипломатии прославился срывом конференции в Женеве, некультурным поведением в ООН (где до сих пор вспоминают, как он, снимая во время заседания Ассамблеи ботинок, стучал им по пюпитру и «приветствовал» неприличным жестом главу делегации, чье выступление ему не понравилось). Он говорил: «Я думал, что дипломатия – это очень сложное дело, а оказалось, что это совсем просто». А.А. Громыко при его назначении на пост министра иностранных дел, когда он отказывался, сомневаясь, по плечу ли будет ему такой высокий пост (или дипломатически делал вид, что сомневается), вспоминал, что Н. Хрущев ему ответил: «Дипломатию у нас делают Политбюро, ЦК КПСС, назначим министром председателя колхоза – и он справится».

Некоторые западные политики, занимавшиеся внешнеполитической деятельностью, тоже не слишком жалуяют дипломатов. К числу их, например, относится Зб. Бжезинский, бывший помощник президента США по национальной безопасности. Он заявил, что дипломаты являются «излишними».

Требования к профессиональным дипломатам

Прежде всего еще раз напомним, что как методы дипломатии, так и требования к ним со временем изменяются. Для дипломатов Древней Греции одним из важнейших качеств было красноречие, умение выступать на публике, убеждать «толпу». Сейчас это качество может понадобиться лидерам дипломатии да тем, кто выступает на международных конференциях, в ООН, ЮНЕСКО, других международных организациях, и значительно меньше – рядовым дипломатам. В Средние века источником наиболее важной информации были главным образом высшие слои общества, ее получали на больших торжественных приемах, на балах. Поэтому важно было умение играть в карты, танцевать, нравиться дамам,

которые легче выдавали секреты двора. Мать русской императрицы Екатерины II принцесса Цербтская в письме к королю Пруссии Фридриху Великому рекомендовала направить послом в Петербург красивого молодого человека хорошего сложения. На внешность дипломатов в те времена обращали большое внимание. Одежда должна была соответствовать моде и требованиям высших кругов общества, элегантность ценилась особенно высоко. Один из помощников английского заместителя министра иностранных дел говорил, что дипломату не обязательно быть Аполлоном, но он не должен быть «коротышкой» или «скрюченным», не может позволить себе быть небрежно причесанным, с невымытой головой: «Это не те человеческие качества, которые нам надо экспортировать за границу»¹. Естественно, ценилось в дипломатах остроумие, не просто вежливость, а утонченная галантность, особое внимание обращалось на этикет, и каждая ошибка в манере поведения могла повредить карьере дипломата. Г. Никольсон в своем курсе лекций в Оксфорде отмечал, что дипломату следует прежде всего сознавать, что все иностранцы вызывают подозрение, и поэтому надо скрывать свою хитрость, принимать облик обходительной светской персоны. Он полагал, что дипломат должен быть человеком хорошего вкуса, ему нужно поддерживать знакомство с писателями, артистами, художниками, учеными. Некоторые из качеств дипломатов XIV–XV вв. вызывают его одобрение. Он с похвалой отзывался о терпимости (когда, например, партнер проявлял неосведомленность или был глуповат), советовал не превозносить свои дипломатические победы (как это любили делать некоторые дипломаты), подчеркивая, что они оставляют у другой стороны чувство унижения и стремление к расплате; не прибегать к угрозам и нажиму². Эти качества он советовал приобрести молодым дипломатам, и мы можем только присоединиться к этим рекомендациям.

Однако многие качества дипломатов предшествующих веков ушли в прошлое и не могут восприниматься сегодня сколько-нибудь серьезно. Как заметил Г. Никольсон, «человек, который мог бы оказаться блестящим послом в XVII в., теперь вызвал бы только насмешки».

Еще Кальер считал, что дипломату необходим незаурядный интеллект: «Человеку, который не блещет умом, лучше работать в

¹ Roetter Ch. The Diplomatic Art. An Informal History of World Diplomacy. — Philadelphia, 1963. — P. 36.

² Никольсон Г. Дипломатическое искусство. — М., 1962. — С. 60–61.

своей стране, где его ошибки могут быть нейтрализованы, в то время как промахи, допущенные за границей, часто непоправимы». Конечно, успех в работе – важный фактор и для дипломата, и для страны, но еще существеннее, подчеркивали многие дипломаты, не делать промахов, не допускать ляпсусов. В конечном счете отсутствие успеха сегодня может смениться достижениями и даже триумфом завтра, просчет и оплошность могут принести большой вред и испортить отношения надолго. Кроме того, отмечают некоторые психологи, свойство памяти – запоминать плохое, необычное. Скандальное помнится лучше, чем обычное, стандартное, хорошее. Ваши ошибки обязательно запомнятся. Люди, близкие к международным отношениям и дипломатии, считают, что лучше не иметь дипломатического представителя за границей вообще, чем иметь на этой должности человека неумного и некультурного. На это обратил внимание Кальер, подчеркивая важность дальновидности прозорливых дипломатов и обрушиваясь на неумных представителей этой профессии. В связи с этим он приводит такой пример:

Герцог Тосканский однажды пожаловался венецианскому дипломату, которого он встретил на пути в Рим:

– Венецианская республика направила к нам послом, – сказал герцог, – персону незначительную, не обладающую ни знанием, ни положением, да к тому же неприятным в общении.

– Да, у нас в Венеции много дураков, – ответил собеседник.

– У нас во Флоренции тоже много дураков, но мы не экспортируем их¹.

В своей книге в главе, посвященной требованиям к «идеальным дипломатам», Г. Никольсон заметил: «Читатель может возразить: Вы забыли назвать ум, знания, наблюдательность... Я не забыл о них. Я считаю, что эти качества сами собой разумеются»².

Дипломат –
человек
независимого
ума

В одной из лучших современных книг по дипломатии английский автор пишет: «Два качества дипломата особенно важны. Первое – он должен быть искусным переговорщиком» (им, конечно, мог быть только очень умный человек). И объясняет, почему он так думает: «Дипломатическое общество носит закрытый характер, подчиняется часто неписаному правилу, и как ведет себя дипломат – представляется очень существенным»³.

¹ *De Callieres F. Op. cit. – P. 171.*

² *Никольсон Г. Дипломатия. – М., 1941. – С. 99.*

³ *Clark E. Op. cit. – P. 16.*

Поэтому западные страны с каждым годом придают все большее значение отбору кандидатов на дипломатическую службу, совершенствованию приемных экзаменов и обращают внимание не только на знание абитуриентами тех или других предметов, но прежде всего на умение мыслить, способность разрешить ту или другую проблему, правильно оценить ситуацию, четко и грамотно излагать свою точку зрения. Именно так проходят экзамены при отборе на загранслужбу США. Говоря о сложности профессии дипломата, Ж. Камбон обращает внимание на то, что он должен быть не просто умным, а обладать, как он пишет, «независимостью ума», то есть мыслить самостоятельно, нестандартно, уметь разглядеть истину там, где другие ее обнаружат с трудом или вовсе не доберутся до нее.

Ту же мысль проводит и Г. Никольсон, который особо отмечает, что личность дипломата становится решающим фактором в политике. А известный восточный ученый и писатель Юсуф Баласагунский в книге «Наука быть счастливым. Книга советов царям» в главе «Каким должен быть муж, назначаемый посланником» советует властелину: «Не торопись решать дела при назначении нового посла. Пусть будет он (дипломат) умен и образован, чтоб все твои дела в краях чужих он возвышал своим участием в них, и пусть, слова обдумывая чьи-то, он понимает, что за ними скрыто».

В последнее время руководители мировой дипломатии особое внимание обращают на превентивную дипломатию. Необходимость для дипломатии предвосхищать события уже стала аксиомой. Погасить конфликт в зародыше гораздо легче, чем ликвидировать уже возникшие осложнения, в особенности если они приняли военный характер и приводят к человеческим жертвам. Теорию превентивной дипломатии пропагандировал Бутрос Гали, когда он был на посту Генерального секретаря ООН. Ее выдвинул в качестве основного направления французской внешней политики А. Жюппе, став министром иностранных дел Франции. Ее активными сторонниками являлись министр иностранных дел России Е.М. Примаков и многие другие видные дипломаты. Впрочем, сама эта мысль имеет долгую историю. У Черчиллю приписывают слова о том, что задача политика и дипломата заключается в том, чтобы предсказать своему правительству, что произойдет в стране его пребывания через год, пять и десять лет, а затем, через год, пять, десять лет, добавлял он с юмором, объяснить, почему это не произошло.

**Что предпо-
читательнее:
хитрость
и обман
или доверие?**

На втором месте после интеллекта среди качеств дипломата старой школы вплоть до XVIII в. стояли ловкость, хитрость, интриги, коварство. Макиавелли советовал в дипломатии пользоваться приемами не только человека, но и зверя, а из числа зверей выбрать льва и лису – *силу и хитрость*. «Надо быть лисицей, чтобы распознать зло», – советовал он. Макиавелли считал, что искусство дипломата состояло в том, чтобы «скрыть словами действительность», то есть обмануть. «Бесчестность одних, – полагал он, – оправдывает беспечность других». В главе своего классического труда «Государь», озаглавленной «О том, как государи должны держать слово», он писал: «Мы знаем по опыту, что в наше время великие дела удавались лишь тем, кто не старался сдерживать данное слово и умел кого нужно обвести вокруг пальца, такие государи в конечном счете преуспели куда больше, чем те, кто ставил на честность»¹. Он, правда, перечисляет и другие, отличные от этих качества и отмечает, какие советы дают обычно дипломатам: быть щедрым, прямодушным, смелым, снисходительным, покладистым. Но сам Макиавелли выносит этим советам суровый приговор: следовать им вредно, так как выглядеть человеком, обладающим этими качествами, полезно, но «проявлять их нужно, только если это окажется необходимым»². Дипломатия, которая не брезгает никакими средствами, в том числе ложью, получила название «макиавеллизма».

Дипломатический словарь характеризовал Макиавелли как автора теории дипломатического искусства: «Макиавелли выдвинул «государственный интерес» в качестве основного принципа политики, оправдывающего любые, даже самые неблагоприятные средства для достижения цели». «...Имя Макиавелли стало нарицательным». «Макиавеллизм» явился синонимом политики, не останавливающейся ни перед какими средствами для достижения успеха».

Известно, однако, что ряд ученых считают, что эта оценка «макиавеллизма» несправедлива, что она результат «длительной» и «все распространяющейся традиции» (желающих подробнее ознакомиться с другими оценками Макиавелли я отсылаю к интересной

¹ Макиавелли Н. Избр. соч. – М., 1982. – С. 351. В противовес этому утверждению министр иностранных дел Италии барон Соннино (1847–1924 гг.) велел выгравировать над камином в своем кабинете слова: «Другим можно – тебе нельзя». (Никольсон Г. Дипломатия. – С. 70.)

² Макиавелли Н. Указ. соч. – С. 352.

статье профессора К. Долгова «Гуманизм, вырождение и политическая философия Никколо Макиавелли»).

Известно, что очень внимательно читали труды Макиавелли К. Маркс и Ф. Энгельс. Бывший премьер Советского Союза Н.И. Рыжков поведал такую историю: «Однажды мне попала в руки редчайшая книга «Государь» Макиавелли, изданная в Петербурге в 1869 г., — пишет он в своих воспоминаниях «Перестройка: история предательств». — Уникальность экземпляра заключалась в том, что именно ее читал И.В. Сталин. В книге сохранились и строки, подчеркнутые им. Среди них: «Безбоязненно могут быть государи жестокими в военное время», «Неестественно, чтобы вооруженный стал охотно покоряться невооруженному» и т.д.»¹.

Небезынтересно отметить, что принципов Макиавелли придерживались политики и дипломаты на протяжении многих веков, даже те правители и дипломаты, которые на словах выступали против них. Так, прусский король Фридрих II (1740–1786 гг.) начал свою политическую карьеру с опровержения морали великого флорентийца, опубликовав даже книгу «Антимакиавелли», справедливо утверждая, что последний «внес порчу в политику и поставил себе целью разрушить правила здоровой морали»². Но, вступив на престол, Фридрих II стал верным последователем Макиавелли. Сам он сформулировал главный принцип дипломатии монарха так: «Раз должно произойти надувательство, то уж лучше надувать будем мы»³.

Приведем еще одно высказывание относительно существа дипломатии. Оно принадлежит Ф. Энгельсу. (Мы теперь не часто ссылаемся на Маркса и Энгельса, в отличие от западных авторов, но они глубоко изучали вопросы внешней политики и дипломатии.) Вот что писал Энгельс, характеризуя принципы дипломатии абсолютизма: «Натравливать народы друг на друга, использовать один народ для угнетения другого, чтобы таким образом продлить существование абсолютной власти, — вот к чему сводилось искусство и деятельность всех существовавших доселе правителей и их дипломатов»⁴. Пожалуй, первым или одним из первых, кто по-настоящему выступил в западной дипломатии против макиавеллизма, за честную дипло-

¹ Сам Н.И. Рыжков склонялся к мысли, что книги Макиавелли являются «учебником диктаторов».

² *История дипломатии*. — Т. 1. — С. 329.

³ Там же. — С. 329–330.

⁴ *Маркс К., Энгельс Ф. Соч.* — Т. 5. — С. 160.

матию, против обмана в переговорах с иностранными правителями, был не раз упоминавшийся нами Ф. Кальер. «Хороший дипломат, – писал он, – никогда не должен основывать успех своих действий на ложных обещаниях и вероломстве. Огромной, широко распространенной ошибкой является утверждение, что хороший переговорщик должен быть мастером искусства обманывать». Он называет обман «умственным убожеством, признаком того, что ум дипломата не может найти средств к достижению своей цели». «Честность, – подчеркивал он, – всегда лучшая политика, в то время как ложь всегда оставляет после себя “каплю отравы”»¹.

Итак, честность и еще раз честность – только она может быть залогом успеха дипломатии. Американские политологи к основным средствам дипломатии относят убеждение и компромиссы. Естественно, что они могут быть эффективными при том условии, что вашим доводам и обещаниям верят. Сами дипломаты отношения, к которым они стремятся, называют доверительными (от слов доверие, вера).

Сказанное, конечно, не означает, что дипломат должен раскрывать все свои карты, говорить (отвечая на вопросы) все, что он знает. Он должен говорить правду, только правду, *но не всю правду*. Он не свидетель на суде, он представитель государства, которое может иметь секреты, не подлежащие оглашению. Если он не хочет чего-то сказать, он должен уклониться от ответа (дипломатический язык дает для этого огромные возможности), но не нужно говорить неправду и отказываться от своих слов.

Ложь дискредитирует не только дипломата, затрудняет его дальнейшую деятельность, но и государство, которое он представляет. Американский и французский дипломаты Дж. Вуд и Ж. Серре в своей книге отмечают, что если дипломат «будет уличен во лжи, то он может быть окончательно дискредитирован»².

При этом честность в дипломатии предусматривает и точность, и правильность в изложении позиции своего правительства и правительственных доводов, которые приводятся дипломатами, и аккуратность в формулировках.

Дипломатия – это по существу постоянное кредитование: сообщение другому дипломату определенной доверительной информации и получение от него аналогичных сведений.

¹ De Callieres F. Op. cit. – P. 31.

² Вуд Дж., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол. – М., 1976. – С. 35.

А к чему приводит ложь в дипломатии? Широко известны слова Бетман-Гольвега, германского рейхсканцлера, отказавшегося от договорных обязательств своей страны. Во время разговора с послом Англии в августе 1914 г., защищая позицию Германии, нарушившей обязательства нейтралитета Бельгии, он заявил, что «договор – это клочок бумаги». Эта фраза вызвала возмущение во всем мире, а сам канцлер на так называемой «бирже репутации дипломатов» (честные-нечестные) был отнесен ко второй категории (которым нельзя доверять). А вот история, которую мне рассказал один из участников заседания в Совете взаимодействия (совете бывших президентов и премьеров). На нем присутствовал и премьер Канады Пьер Трюдо.

Во время перерыва зашел разговор об отношениях между премьерами.

– А Вы знаете историю отношений Трюдо с Индирой Ганди? – спросил он меня.

– Нет, – ответил я, – а что это за история?

– Канада поставляла ядерное топливо для строящейся в Индии атомной электростанции – плутоний. Как известно, он мог быть использован и в военных целях. Трюдо попросил Ганди подтвердить, что Индия не будет использовать канадские поставки для создания ядерной бомбы. Ганди категорически уверяла его в этом, а некоторое время спустя в Индии произошел ядерный взрыв (по утверждению индусов, в мирных целях), а полученные разведывательные данные свидетельствовали о военном характере испытаний. Отношения между двумя премьерами резко обострились, и даже когда они вынуждены были встречаться, то они или больше молчали или ограничивались словами «да», «нет». Трюдо не мог простить Ганди обмана.

А вот другой пример, как ложью может дискредитировать себя дипломат самого высокого ранга.

В 1997 г. в Польше был взорван памятник советским воинам, освободившим Торунь. К слову скажем, что за освобождение Польши отдали свои жизни 600 тысяч советских солдат. Протесты против этого варварского акта выразили Россия, Украина, Казахстан, Киргизия, Армения и Молдавия. МИД России, заявив протест, отметил, что действия польских властей грубо нарушают Межправительственное российско-польское соглашение от 22 февраля 1994 г., конкретно параграфы 2 и 3 этого соглашения. Протокол к нему содержит и список таких охраняемых государством памятников.

Министр иностранных дел Польши Дариуш Росати заявил, что он не видит в этом акте никаких нарушений, да к тому же данного памятника нет в списке объектов, подпадающих под это соглашение. Это была откровенная ложь. Прошло всего несколько часов, и на пресс-конференции, созванной российским посольством в Варшаве, посол Л. Дра-

чевский вынужден был, опровергнув заявление польского министра, показать журналистам соответствующий протокол, где разрушенный обелиск стоит на *первом месте*.

Чего же достиг министр откровенной дезинформацией? Ложь продержалась всего несколько часов. Восторжествовала правда. Престижу министра и польской дипломатии был нанесен урон. Сознательно ли «ошибся» министр, доверился ли он своим недобросовестным дипломатам или несерьезно отнесся к своим заявлениям, уже не имеет значения – издевательство над могилами павших воинов было «узаконено» представителем государства. Российско-польским отношениям причинен ущерб, пострадало также и доверие к польской дипломатии.

**Что такое
лояльность
дипломата?**

Одним из наиболее важных качеств дипломата является его лояльность. Это стало для дипломатической службы аксиомой. Но относительно того, что такое лояльность, существует разброс мнений. Максимальское толкование лояльности заключается в лояльности в отношении всех персон, стоящих над ним, – президента, премьера, министра иностранных дел, его заместителя, начальника департамента (основная фигура, с которой связывается посол).

При этом надо иметь в виду, что некоторые правительства и министерства любят оптимистические доклады, радужные донесения. Не составляет в этом отношении исключение и Министерство иностранных дел России, в особенности некоторые департаменты. Иногда этот принцип распространяется и на власти страны пребывания: благоприятный вывод – хороший посол, не сложились отношения – плохой. Безусловно, умение установить добрые отношения с руководством страны, в которой вы работали, – очень важное качество посла. Но вопрос в том, какими средствами они достигаются: уступками, не слишком твердым отстаиванием своей позиции? Тогда эта «лояльность» оборачивается нелояльностью в отношении своего правительства. Лояльность – это преданность своему государству, его правительству, политической линии, которая, как правило, формулируется президентом (премьером) и министром и обычно доводится до посла через министра иностранных дел, это строгое выполнение полученных им инструкций и дисциплинированность в самом широком смысле этого слова. Принцип лояльности является и одним из основных требований, предъявляемых к российской дипломатии и дипломатам. Выступая по телевидению, министр иностранных дел Е.М. Примаков сказал: «МИД России абсолютно лоялен в отноше-

нии президента». Это не подлаживание под личные точки зрения того или иного чиновника, даже высокого ранга.

Дипломат до тех пор честно выполняет свои функции, пока он сообщает руководству своего государства абсолютно правильную, объективную информацию. Он – интеллектуальный солдат своей страны. Его дисциплинированность не только строга, но даже более жесткая, чем дисциплинированность военнослужащего – от солдата до генерала. И ущерб от его малейшей недисциплинированности, от отсутствия точности и аккуратности и безусловной исполнительности может быть больше, чем от недисциплинированности солдата.

С особой остротой вопрос о значении точного информирования дипломатами своего правительства поставил еще Кальер. Он подчеркивал, что дипломат ни в коем случае не должен, скажем, сообщать своему правительству «о надеждах на успех в ходе переговоров до тех пор, пока успех не находится в его руках»¹. Он предупреждал дипломатов об искушении говорить правительству то, что оно желало бы слышать, а не то, что ему следовало бы знать, какой бы горькой правда ни была. У Черчилль так отзывался об одном из своих адмиралов: он прекрасный человек, но имеет один недостаток – не может быть неподатливым.

Дипломат представляет не себя, отстаивает не свои личные взгляды, а интересы своего правительства. Это – его главная обязанность, сущность его работы. Для него нет ничего дороже, чем защищать интересы страны в строгом соответствии с полученными инструкциями. И нет большего недостатка, если он не следует этому правилу. Болезнью дипломатов (в частности, в США и некоторых других странах) считается так называемый «локалитис» – пристрастие к стране (местности), где он долго живет и работает, и тогда ему эта страна и ее политика нравятся больше своей. С одной стороны, хорошо, когда дипломат долго живет в чужой стране, он лучше узнает ее, ее язык, нравы, у него появляются широкие и доверительные контакты. Его информация более глубокая. Такому работнику нет цены. Посол СССР в США Анатолий Добрынин был в Вашингтоне в течение 24 лет при шести президентах, и руководство СССР было настолько удовлетворено им, что ему, единственному из всех послов, было присвоено звание Героя социалистического труда. Такие «послы-долгожители» пользовались большим уважением в странах их пребывания. Но именно это и вызывало иногда опасение – не

¹ *De Callieres F. Op. cit. – P. 130.*

стал ли посол слишком мягким, услужливым в отношении страны своего пребывания.

Иногда к тактике – не раздражать руководство – подталкивает дипломатов аппарат самого министерства, потому что «тревожные донесения» заставляют прибегать к каким-то действиям, к преодолению инертности, что может не понравиться руководству. В министерствах иностранных дел различных стран уже выработан ряд доводов против «локалитиса». Более долгий срок пребывания за границей одних дипломатов задерживает направление за границу других сотрудников, желающих поехать на оперативную заграничную работу (которая часто более интересна и лучше оплачивается, чем в родной стране). Другой довод – люди привыкают к своим связям за границей и перестают критически воспринимать события; цитируются при этом слова Сократа: «Все знать – значит простить». Надо отметить, что далеко не все дипломаты одобряют борьбу с «локалитисом», ссылаясь при этом на то, что частая смена дипломатов ведет к понижению их профессионализма, к затруднениям в установлении контактов (на установление серьезных связей уходит год-два, а затем наступает отъезд сотрудников и разрыв связей). Частые смены приводят к назначению дипломатов в страны, далекие от их специализации, что тоже идет не на пользу дела. Наконец, и жители страны пребывания дипломата, в особенности те из них, кто установил хорошие контакты с иностранными дипломатами, также осуждают эту систему. Они обычно говорят: «Только мы познакомились с дипломатом, стали с ним регулярно встречаться и получать интересную и полезную информацию, как получаем приглашение на прием с пометкой “по случаю отъезда на Родину”»¹. В американской дипломатической службе при подготовке молодых специалистов обращают особое внимание на лояльность дипломатов. «Сообщайте правдивую информацию, а не то, что хочет начальство», – гласит инструкция. «Выполняйте принятое центром решение, даже если с ним не согласны»².

Такого рода требования объясняются тем, что (позволю себе повторить), к сожалению, дипломаты по разным причинам – не желая огорчать пессимистической информацией свое правительство или не желая осложнять отношения со страной пребывания – дают не-

¹ В России установили срок пребывания дипломатов за рубежом три-четыре года, с продлением в случае необходимости по решению МИД.

² Симпсон С. Учебные программы и курсы по дипломатической практике / Пер. с англ. В.М. Матвеева. – М., 1989. – С. 66.

точную, обычно более розовую информацию, которая не требует каких-то решительных действий. Иногда послы считают действия своего правительства слишком резкими, смягчают отдельные выражения, поручения или даже сопровождают их какой-нибудь оговоркой, или жестом дают понять, что они не вполне согласны с тем представлением, которое его правительство поручило ему сделать. Один австралийский дипломат отмечал, что некоторые его коллеги, чтобы не попасть в разряд «непопулярных» у тех правительств, при которых они аккредитованы, поддаются искушению «снижать тон» полученных инструкций и поручений и высказываться не так строго, как им было предписано. Это объясняется желанием понравиться и установить добрые отношения¹.

Очень опытный советский дипломат (кстати, впоследствии профессор Дипломатической академии) Б.Е. Штейн, наш посол в Финляндии, а затем в Италии, получил для передачи заявление советского правительства, составленное в довольно резкой форме. В нем, в частности, говорилось, что Финляндия держит «камень за пазухой» с намерением употребить его против нас. Так как заявление было и без того далеким от обычного дипломатического языка, посол решил опустить эти слова (о чем честно доложил Москве). Последовала немедленная реакция – требование посетить вновь министра иностранных дел и передать точно наше заявление, не упуская ни одной фразы из него, что посол и сделал, на этот раз употребив и злополучный «камень за пазухой». Чего же достиг посол своим «редактированием послания»? Он поставил под удар себя и не только не ослабил заявление своего правительства, но, напротив, новым визитом и повторным заявлением даже усилил его тональность.

Другой случай произошел с английским послом в Москве сэром Эсмондом Овием. В 1933 г. в СССР была арестована группа английских инженеров фирмы «Метро-Виккерс», приглашенных на Урал для экспертной помощи. Естественно, прежде чем дать советы, они должны были ознакомиться с заводами. Это знакомство «было расценено как шпионское», и они были отданы под суд. Надо отметить, что, в отличие от последующих процессов, следствие и суд велись с соблюдением всех норм законности (о чем свидетельствовали и английские журналисты), но само обвинение было абсурдным. В ходе расследования Э. Овий несколько раз посещал М.М. Литвинова, который вел беседы с послом в довольно суровой форме. У нас было

¹ Clark E. Op. cit. – P. 135.

подозрение, что посол неточно информирует Лондон о жесткой позиции Москвы. Мы решили переслать свои записи бесед в наше посольство в Лондоне и сделать это открытой почтой в надежде, что англичане перлюстрируют ее и поймут нашу позицию. Но англичане не сделали этого – несекретная почта их не интересовала; тогда мы решились на беспрецедентный шаг. Опубликовали записи бесед Литвинова с Овием. Форин оффис, конечно, удивился и немедленно запросил своего посла телеграммой: «Какая запись является правильной?». Сэр Эсмонд дипломатично ответил: «Обе записи являются правильными, но русская – более подробная». Последовала инструкция послу немедленно вылететь в Лондон «для консультаций». Посол был уволен в отставку, его дипломатическая карьера закончилась. А это был неплохой посол. Я мог в этом убедиться сам. В 1958 г., когда я был в Оксфорде, он пригласил меня к себе в имение, которое было расположено недалеко от университета, показал множество фотографий и документов, из которых было ясно, что он имел в Москве очень широкие связи с членами советского правительства и пользовался у них уважением.

Читатель может спросить: а как быть, если дипломат, посол не согласен с полученной инструкцией, с внешнеполитической линией своего правительства? Как мы уже видели по позиции американского госдепа, во-первых, следует исполнить инструкцию, во-вторых, опротестовать ее. А если правительство не согласится с вами, тогда действует правило «*se soumettre ou se demettre*» – подчиниться или подать в отставку.

Дипломат должен быть решительным и не бояться отстаивать свою точку зрения, не заботясь о своей шкуре. Если он не делает этого, то он вступает в конфликт со своей совестью. Но он должен быть и дисциплинированным. Как заметил один английский дипломат, «тот, кто должен выступать от имени своего правительства, должен уметь и возражать ему», подчиняться, когда дело не касается принципиальных вопросов, и нельзя думать, что правительство всегда будет согласно с вашей точкой зрения. Оно тоже имеет право на свою точку зрения и иногда располагает более обширной информацией, чем вы, для принятия решения.

История знает примеры и того и другого решения: и дисциплинированности, когда приходится, выражаясь словами поэта, «наступать на горло собственной песне», и игры ва-банк по принципу или-или: «или вы согласны со мной, или я ухожу». Английский посол в Каире выступил против организации интервенции Англии,

Франции и Израиля во время Суэцкого кризиса 1956 г., выступил исходя из интересов своей страны, как он их понимал, и исходя из того, что предвидел катастрофический исход ее для Англии.

Но есть в этом акте и своя сложная сторона: как это должен сделать посол, в какой форме? Никаких законов и правил на этот счет нет. В дипломатических кругах существует мнение, что в таких случаях, уходя в отставку, посол должен мотивировать свое решение не ссылкой на несогласие с политикой правительства (так как в этом случае он нанесет ущерб своей стране, интересы которой призван защищать), а сослаться на какую-либо личную причину (состояние здоровья, семейные обстоятельства и т.п.). Наверное, эта точка зрения имеет под собой серьезные основания. О таком положении, когда мнение дипломата расходится с инструкцией, рассказывает в своей драме «Валленштейн» немецкий поэт и драматург Иоганн Фридрих Шиллер:

Альбрехт Валленштейн, главнокомандующий имперскими войсками в войне 1618–1648 гг., ведет переговоры со шведским полковником Врангелем. Валленштейн интересуется, что думают о нем в лагере шведов, насколько прочно его, Валленштейна, положение.

– Полковник, каково ваше мнение? – спрашивает он шведского представителя.

– У меня здесь к Вам только поручение, а мнения нет.

Так поступает военный, так должен поступать дипломат. Ж. Камбон отмечает, что среди дипломатов (в особенности из аристократических семей) имеются представители, которые щеголяют своими убеждениями, часто противоречащими политике и установкам правительства, которое они представляют. «Их поведение столь же неуместно, – замечал он, – как поведение дипломатического представителя республики, который изображал бы из себя монархиста». И заключает анализ этой проблемы Камбон словами: у дипломата «независимость суждений не должна доходить... до нарушения дисциплины»¹. Другой пример. Во время чехословацких событий 1968 г. мне довелось быть посланником в Лондоне. В то время все чехословацкие дипломаты, включая сотрудников военных атташе-тов, осуждали линию и действия своего правительства и стран Варшавского договора, и только посол и третий секретарь посольства (Седлачек, впоследствии он был назначен послом Чехословакии в одной из стран Азии) были лояльны в отношении правительства

¹ Камбон Ж. Указ. соч. – С. 13, 14.

и его политики в связи с действиями СССР. Симпатии всех англичан (и всех политических партий, включая компартию Великобритании) были на стороне большинства чехословацких дипломатов, которые открыто критиковали свое правительство и по существу создали в Лондоне параллельное посольство Чехословакии. Но вот парадокс – никто из англичан, симпатизируя им, не хотел иметь с ними дело. А журнал «Diplomatic», близкий к Форин оффис, опубликовал редакционную статью, в которой писал, что дипломаты-оппозиционеры перестали быть дипломатами, так как они больше не представляют правительство, а для Англии и всех официальных лиц страны важны отношения с правительством Чехословакии и теми, кто его представляет: «Нам важно знать, что думает и какую политику проводит правительство Чехословакии, а не ее диссиденты», – писал журнал.

Умение владеть
дипломати-
ческим
языком

«Дипломатия – наука письменная», – говорил один дипломат, имея в виду, что значительную часть времени дипломат проводит за письменным столом. Большую часть времени он тратит на внутреннюю переписку со своим правительством и министерст-

вом иностранных дел: политические письма, шифротелеграммы, различного рода справки, характеристики, предложения, записи бесед, проекты инструкций для делегаций, проекты заявлений и речей на переговорах и пресс-конференциях, памятные записки, проекты соглашений и договоров и т.п., а также на дипломатическую переписку с правительством и министерством страны пребывания (ноты, заявления, личные письма полуофициального характера, памятные записки, меморандумы, проекты коммюнике и т.д.). О них будет подробно сказано во второй части нашего курса. Сейчас же заметим, что стиль этих двух видов документов значительно отличается друг от друга. Если для внутренней (служебной) переписки характерны краткость, четкость, недвусмысленность, то для собственно дипломатической переписки характерны другие качества, такие как соблюдение осторожности, такта, сдержанности, знание специфических фраз и терминов, принятых в дипломатическом языке, и, наконец, учет политики страны пребывания, ее обычаев и порядков.

Дипломатический язык, как служебный, так и в особенности язык международной политики, значительно отличается от журналистского, иногда эмоционального, многословного; отличается он в некоторой степени и от литературного, более образного, свобод-

ного, хотя хорошее владение литературным языком помогает дипломату. Больше всего к дипломатическому языку приближается пушкинский язык прозы – сжатый, точный, без вычурности. В книге «Техника дипломатии» немецкий ученый Вильднер пишет: «Дипломатический стиль отличается прежде всего простотой и ясностью, под этим подразумевается не простота ремесленнического способа выражения, а классическая форма простоты, которая умеет выбирать при каждом предмете единственное подходящее для данных обстоятельств слово».

Для дипломатического языка характерны не только точность описания фактов, но и глубокий анализ политики и действий правительства и ясное, точное и сжатое изложение («чтобы словам было тесно, а мыслям просторно»). Тому, кто не обладает даром письменного слова или не выработал навыков дипломатического стиля, едва ли целесообразно идти в дипломаты.

Как для воинов основным орудием их деятельности является оружие, так для дипломатов – *слово*. И если, например, в Древней Греции главным для дипломатии было устное слово, то в последние века наряду с устным словом и, может быть, иногда даже более важным стало письменное *слово*. Один из министров иностранных дел Франции (Жобер) говорил, что «для внешней политики и дипломатии слово играет не меньшую роль, чем действия, а, возможно, даже и большую», слово в дипломатии уже само по себе *является действием*.

Недаром в каждом посольстве, департаментах министерства больше всего ценятся сотрудники, умеющие хорошо писать. Среди русских пословиц вы можете встретить и такие: «Многие говорят хорошо, а пишут бестолково», «Иной пишет словно рожает, а другой пишет, лишь перо скрипит». Такое впечатление, что имеются в виду и некоторые дипломаты.

Приведу высказывания некоторых наших послов, с которыми я беседовал на эту тему.

Один собеседник спрашивал меня: «А сколько у вас в посольстве было дипломатов, которые хорошо умели писать документы? У меня обычно не больше двух-трех». Добавлю, что он был послом, если не ошибаюсь, в трех, если не больше, европейских странах, причем и в крупных, в которые обычно посылают наиболее способных дипломатов.

Другой на мой вопрос, сколько у вас было посланников, ответил: «Два, один хорошо пишет, другой хорошо говорит на совещаниях, а хорошо написать ничего не может». Третий на мой аналогичный

вопрос ответил: «Таких, бумаги которых я могу сразу подписать, два-три, остальных приходится править». Заместитель министра иностранных дел А.Г. Ковалев в своей книге «Азбука дипломатии» утверждал: «Будущее современной дипломатии не на дипломатическом паркете, а за письменным столом»¹.

Дипломатическая деятельность сродни литературной, писательской. Недаром многие выдающиеся писатели были дипломатами, сотрудниками министерства иностранных дел, послами. Пожалуй, особенно отличалась этим наша страна, в которой многие писатели, литераторы, публицисты занимались дипломатической деятельностью, а некоторые из них были и послами России и СССР. Начнем с того, что сам А.С. Пушкин «принадлежал к министерству иностранных дел», сотрудничал в архивном управлении, роль которого в МИД была в то время очень значительной – там готовились проекты внешнеполитических документов, договоров, соглашений. Был он и переводчиком Коллегии иностранных дел. Знаменитый русский поэт Ф.И. Тютчев 22 года провел на службе в загранпредставительствах России, а затем служил в МИД. Знаменитый автор «Недоросля» Д.И. Фонвизин был секретарем (помощником) знаменитого дипломата, министра Екатерины II Н.И. Панина и ведал перепиской МИД с российскими представителями при европейских дворах. Выдающимся российским дипломатом первой четверти XIX в. был российский посол в Персии, выработавший условия Турманчайского договора 1828 г., погибший на посту посла, автор знаменитой комедии «Горе от ума» А.С. Грибоедов.

В МИД России, а затем в русской миссии при германском сейме служил А.К. Толстой, первые литературные опыты которого были одобрены А.С. Пушкиным. А.К. Толстой, автор знаменитого романа «Князь Серебряный», многих стихотворений и афоризмов (в соавторстве со своими двоюродными братьями) под псевдонимом Козьма Прутков.

Русским послом в Мадриде был известный русский писатель И.М. Муравьев-Апостол, отец братьев-декабристов.

Не был писателем, но блестяще владел словом, сам писал ноты и циркуляры послам, которые были образцом русского языка, один из виднейших дипломатов России, лицейский друг А.С. Пушкина, который еще тогда, в лицее, предсказал ему блестящую славу, министр иностранных дел России (1856–1882 гг.) А.М. Горчаков.

¹ Ковалев А. Азбука дипломатии. – М., 1993. – С. 49.

Многие советские дипломаты блестяще владели словом, некоторые оставили нам свои мемуары, научные труды, в том числе И.М. Майский, А.А. Громыко, А.Ф. Добрынин. Народный комиссар Г.В. Чичерин любил сам писать дипломатические документы, письма послам нашей страны, которые читаются как замечательные литературные произведения. До сих пор пользуется успехом у музыкальных деятелей его интересная книга о Моцарте. Министр иностранных дел России Е.М. Примаков – автор многих книг, в том числе книг о Египте, Каире. Некоторые из них переиздаются (значит, ценятся) и переводятся на многие иностранные языки.

То же можно сказать о ряде иностранных дипломатов. Французский драматург Бомарше снискал себе славу блестящими комедиями. Он был причастен к дипломатии, являясь руководителем французской дипломатической миссии в США.

Имел отношение к дипломатии и автор знаменитого «Дон Кихота» Сервантес; он был в миссии папского легата. Знаменитый итальянский писатель и поэт Боккаччо был послом Флорентийской республики в ряде городов Италии и послом у папы в Риме, причем его речь при вручении верительных грамот имела большой успех. Флоренция может гордиться, кроме того, такими посланниками-писателями, как Данте и Петрарка. (Флорентиец Данте даже изобразил один из эпизодов дипломатической борьбы между Филиппом IV и папой Бонифацием в своей «Божественной комедии».) Французский писатель Жан Жюссеран (1855–1932) был 23 года послом Франции в Вашингтоне, его деятельность способствовала вступлению США в Первую мировую войну на стороне союзников.

Английский писатель Д. Свифт (автор «Гулливера») активно участвовал в дипломатической деятельности и вел кампанию за заключение Утрехтского мира (1713 г.).

Чтобы показать, как важно в дипломатии уметь владеть словом, какие находки дипломатических выражений вошли в историю, приведем несколько примеров. После Крымской войны, поражения в ней, Россия должна была внести коренные изменения во внешнюю политику. А.М. Горчаков сам разработал ее концепцию, представил на утверждение императору и затем обнародовал. Суть ее заключалась в том, что Россия на время отказывается от активной политики, но только на время, и готовится к действиям. Сформулировал квинт-эссенцию ее он в одной фразе, которая стала очень популярной: «Россия не сердится, Россия сосредоточивается».

В 30-е годы Советскому Союзу было очень важно для отпора фашистской агрессии объединить все демократические силы, ведь не один СССР был заинтересован в мире. Был выдвинут принцип коллективной безопасности, а основа его была М.М. Литвиновым определена в двух словах: «Мир неделим»¹.

Инициаторы создания Европейского сообщества предложили основной принцип его выразить в двух словах: «Отечество Европы». Для Франции он был неприемлем, так как умалял суверенитет участников, а Франция очень энергично отстаивала (и продолжает делать это и сейчас) свой суверенитет. Генерал де Голль (президент) не желал вступать в спор, оставил оба эти слова, и «отечество» и «Европа», но изменил их порядок и обозначил основной принцип сообщества как «Европа отечеств», что полностью сохраняет суверенитет Франции и не ущемляет ее интересов.

Характер дипломата Когда говорят о качествах, необходимых дипломату, неизбежно приходят к вопросу: а каким должен быть у него характер, должен ли он быть подозрительным или легковверным, суровым или, наоборот, добродушным, терпимым или, напротив, критически настроенным? Ясно, что дипломат не должен быть болтливым, нетерпеливым, мрачным. Но реже отвечают на вопрос: а каким характером он должен обладать? Иногда, описывая характер и качества дипломата, ссылаются на мнение А. Даллеса, директора ЦРУ, каким должен быть разведчик: «Он должен восприниматься людьми, понимать их, уметь работать с ними даже при трудных и сложных обстоятельствах, уметь видеть разницу между фактом и вымыслом, существенным и несущественным, быть изобретательным, внимательным к деталям, уметь ясно, четко и кратко выражать свои мысли, уметь быть интересным собеседником и уметь молчать, он должен понимать чужую точку зрения, другую, отличную от его манеру поведения и стиль мышления». Наверное, можно согласиться с тем, что эти качества, необходимые для разведки, далеко не лишние и для дипломата. Идеальный дипломат тот, кто рассматривает все кризисы и препятствия, включая непонимание его своим начальством, подобно доктору, который не стремится сразу с порога излечить все недуги пациента, а вскрывает проблему, которая должна быть разрешена его холодным и трезвым умом².

¹ Когда Москву в 1935 г. посетил государственный министр Англии А. Иден, в честь его был испечен торт с надписью «Мир неделим». Он сказал, что это хорошие слова, и просил, разрезая торт, их не разрушать.

² McDermott G. The New Diplomacy and Apparatus. — L., 1973. — P. 182.

К этому английский дипломат Макдермот добавляет: необходимо уметь забывать в будущем английские традиции и концентрировать свое внимание не на прошлом, а на будущем развитии мира. Хороший дипломат, пишет Макдермот, должен иметь при этом в виду по крайней мере три способа разрешения возникшей ситуации: 1) предпринять какие-то позитивные меры, 2) предпринять шаги негативного характера, 3) ничего не предпринимать. Последнее, вероятней всего, не может быть рекомендовано. Задачи дипломата он формулирует одной фразой: «Его первая обязанность добывать информацию, затем проверять и смягчать ее, если для этого есть основания, и рекомендовать соответствующие действия»¹. Он возражает вместе с тем против распространенной точки зрения, что роль дипломата даже высокого ранга состоит главным образом в передаче сообщения и документов от правительства своей страны правительству страны пребывания (и наоборот). «Во многих зарубежных точках характер и персональные качества английских послов, – пишет он, – могут быть решающими». И их задача *двойная* – они должны быть твердыми и, представляя сообщения одного правительства другому, *быть способными убедить обе стороны*: и свое правительство, и противоположную сторону.

Он считает, что посол должен быть доверенным другом и советником правительства, при котором аккредитован; задача дипломата сегодня и завтра быть подобным менеджеру или члену гигантской международной корпорации, с тем только отличием, что от этого бизнеса он не должен лично иметь никакой прибыли. Если кто-то посчитает эту работу не слишком приятной, то я отвечу, продолжает он: дипломат должен забыть о стремлениях быть обаятельным, эффективным, а думать только о работе. Другая задача, отмечает Макдермот, – завоевывать дружбу людей, и прежде всего влиятельных личностей, включая и тех, кто, возможно, не слишком дружелюбно относится к вашей стране².

Говоря о том, каким должен быть характер дипломата, его темперамент, нелишне посоветоваться и с психологами. Они обычно подразделяют темпераменты человека на четыре типа. Два из них – сангвинический и меланхолический, – по-видимому, не очень подходят дипломату. Так, *сангвинический темперамент* характеризуется быстрым протеканием психических процессов, *быстрыми и*

¹ McDermott G. Op. cit. – P. 183.

² Ibid.

легкими движениями, живой мимикой и богатой жестикуляцией, быстрой и легкой сменой настроений (нами подчеркнуты в этом определении те черты, которые, вероятно, не помогут дипломату в его деятельности). *Меланхолический темперамент* характеризуется медленным, но интенсивным протеканием психических процессов, слабыми и медленными движениями, повышенной эмоциональной возбудимостью, большой устойчивостью настроений. Это антипод человеку с сангвиническим характером. В большей степени дипломатической профессии подходят два других темперамента – холерический и флегматический. (В их характеристике мы подчеркнули как раз те черты, которые более близки дипломатической деятельности.) *Холерический темперамент* характеризуется быстрым и интенсивным протеканием психических процессов, энергичными и быстрыми движениями, выразительной мимикой и жестикуляцией, высокой эмоциональной возбудимостью, резкими перепадами от одного настроения к другому при значительной, однако, устойчивости настроений; *флегматический темперамент* отличается медленным и спокойным протеканием психических процессов, слабыми и медленными движениями, маловыразительной мимикой, пониженной эмоциональной возбудимостью, устойчивостью настроений при постепенной и спокойной их смене¹.

Вероятно, для нашей деятельности больше всего подходит тип человека с флегматичным темпераментом. Правда, описание типов является в известной мере научной абстракцией, так как в жизни у одних лиц преобладают черты одного типа в сочетании с другим, то есть прибавляется еще один – пятый – смешанный тип. Он является, наверное, наиболее подходящим для дипломатов.

Рождается ли человек с определенным характером, или он является результатом воспитания? Единой точки зрения у психологов нет. Наиболее распространено мнение, что на характер человека оказывают влияние различные факторы – наследственность, воспитание и, наконец, его деятельность, когда сама профессия заставляет вырабатывать те или иные черты характера.

Так, например, сдержанность и умение владеть собой, не проявлять свое плохое настроение или раздражение, если даже вы не обладаете этими качествами, постепенно вырабатываются. «Сдержанность – это обязательное качество дипломатов, ведущих переговоры»², – говорил Ж. Камбон.

¹ Психология / Под ред. К.Н. Корнилова и др. – М., 1941. – С. 224–325.

² Камбон Ж. Указ. соч. – С. 21.

Талейран советовал молодым дипломатам «прежде всего не приходить в возбуждение от своей работы».

И еще несколько советов, которые дают опытные дипломаты, первоклассные мастера своего дела, касающихся как характера, так и норм поведения. Дипломат должен быть скромным, отзывчивым, а не сухим, должен располагать к себе. Кальер советовал дипломату: «Он должен быть с влиятельными особами почтителен, с равными себе – любезен, с низшими – ласков, со всеми без исключения мягок, учтив и честен». Он не должен считать свою работу центром Вселенной, а основным правилом полагать, что лучше незаметные личные успехи, чем подчеркивание своих достижений. Достижения зависят от самого дипломата, от его деятельности, но не следует ставить перед собой задачу во что бы то ни стало добиться личного успеха. Американские дипломаты, обучающие студентов в Джорджтаунском университете, подчеркивают, что успех «зависит от личных черт дипломата»¹, над выработкой которых он и должен работать. Продолжая эту тему, надо сказать о такой черте характера, как тщеславие. Г. Никольсон пишет об этом так: «Тщеславие способствует выработке слишком субъективных взглядов. Оно побуждает (дипломата) хвастать победами и этим вызывает ненависть побежденных. Тщеславие может даже помешать ему в критический момент сознаться своему правительству, что его предсказания и информация были неверными. Тщеславие – корень неосторожных поступков и бестактности. Из всех недостатков дипломатов, а их много, тщеславие – наиболее распространенный и наиболее вредный недостаток»².

И, пожалуй, еще одно добавление, но очень важное. Дипломатам особенно важно *знать меру*, меру во всем: в речах, обращениях, документах, в поступках. Дипломату чужды крайности (без абсолютной необходимости) в характере, в темпераменте, словах. «Семь раз отмерь, один раз отрежь» – эта пословица больше всего подходит дипломату. У Даля вы найдете и другие поговорки на эту тему: «Сам себе знай меру», «Пить, но меру знать», «Без меры и лапти не сплетешь», «Мера дело красит», «Примерь всякую неправду на себя».

Мера нужна еще и потому, что дипломату предстоит трудная, сложная работа, и чувство меры помогает ему весь день, неделю, весь срок своего пребывания на службе держаться ровно, спокойно, без особых стрессов. Представление многих людей о том, что работа дипломата лег-

¹ Симпсон С. Указ. соч. – С. 65.

² Никольсон Г. Указ. соч. – С. 74.

кая и простая, ошибочно. Американцы, например, считают, что при 7–8-часовом официальном рабочем дне его продолжительность, в особенности за рубежом, длится около 14 часов, а иногда и больше. Примерно такое же мнение о рабочем дне дипломатов и в других странах. Трудности дипломатической работы усугубляются и тем, что часто приходится жить в непривычной культурной среде, иногда в стране, где царит террор. Перемена мест работы (6–10 раз за свою деятельность) часто отрицательно сказывается на здоровье, на детях, вызывает сложности у жен (приспособление к новой бытовой обстановке). Все это заставляет дипломата в короткие сроки привыкать к новым условиям и требует стойкого характера, умения не поддаваться пессимистическим настроениям при столкновении с трудностями.

Задачи посольств и дипломатов, работающих за рубежом, точно определены Венской конвенцией о дипломатических сношениях от 18 апреля 1961 г. Она была подготовлена Комиссией международного права и принята на конференции в Вене. Выработка ее была вызвана среди прочих причин разгулом терроризма во всем мире, резким увеличением покушений на иностранных дипломатов, похищений их, налетов на посольства, а также расширением международных связей, появлением ряда новых государств и осложнением международной обстановки. Ее участниками среди других были и Советский Союз, Украина и Белоруссия. При ратификации ее Советским Союзом были сделаны заявления и оговорки по пункту 1 статьи 2 о том, что в случае разногласий о численности персонала дипломатического представительства этот вопрос должен решаться по договоренности между аккредитуемым государством и государством пребывания, и статьями 48 и 50, в которых устанавливалось ограничение прав для ряда стран быть участниками конвенции.

По статье 3 конвенции функции дипломатического представительства состоят в следующем:

- а) в представительстве аккредитуемого государства в государстве пребывания;
- б) в защите в государстве пребывания интересов аккредитуемого государства и его граждан в пределах, допускаемых международным правом;
- в) в ведении переговоров с правительством государства пребывания и сообщении о них правительству аккредитуемого государства;
- г) в выяснении всеми законными средствами условий и событий в государстве пребывания;

д) в поощрении дружественных отношений между аккредитуемым государством и государством пребывания и в развитии их взаимоотношений в области экономики, культуры и науки.

Естественно, это является и задачей всего дипломатического состава представительства и каждого дипломата (подробнее об этом во второй части курса – «Посольство»). Задачи, стоящие перед консульскими работниками, охарактеризованы в Венской конвенции о консульских сношениях от 24 апреля 1963 г. В ней подробно перечислены все функции консульств и консулов.

Рабочий день дипломата обычно начинается с включения радио или телевизора, чтобы прослушать последние известия. Важно также прослушать по радио известия российских радиостанций. Тем более что сейчас российские газеты в ряд посольств приходят с большим опозданием (иногда через неделю-другую). Затем читается местная пресса. Если какие-то статьи или сообщения представляют особую важность, то докладывают о них своему непосредственному руководителю. После этого идет ознакомление с почтой, полученной из своей столицы, и шифротелеграммами (они расшифрованы и рассмотрены послом). Около десяти-одиннадцати часов начинаются обычно встречи в посольстве или вне его. Значительную часть времени дипломатов занимают беседы с соотечественниками, а также изучение документов страны пребывания, полученных с утренней и дневной почтой (в том числе парламентских дебатов), с почтой, полученной посольством, составление документов для своего министерства, участие в ланчах (с 13 до 15 часов), общих приемах (18–20 часов) и обедах и ужинах (примерно 20–22 и 22–23 часа). Иногда первый завтрак начинается в 9.00 и ужин – в 21.00–21.30. Впрочем, это очень примерный распорядок дня. Практически у дипломата в загранучреждениях нет фиксированных часов работы. Делегации из своей страны, которые надо встретить, прибывают и уезжают рано утром и поздно вечером. Некоторые пресс-конференции, заседания, переговоры затягиваются до позднего вечера. Бывают случаи, когда из посольства приходилось уезжать в 5 часов утра и возвращаться поздним вечером. В случае экстремальных ситуаций, а они случаются все чаще и чаще, дипломатам приходится работать круглые сутки.

Мне вспоминается один случай из моей практики. Мы получили указание из Москвы срочно встретиться с министром иностранных дел лордом Каррингтоном по поводу вносимых нами новых предложений по разоружению. В Форин оффис мне ответили, что министр

в Бирмингеме и, не заезжая в Лондон, на следующий день отправится в Германию. Я высказал пожелание выехать в Бирмингем, но мне сказали, что там у него все расписано по минутам, и предложили встретиться с ним на следующий день рано утром, в 7 часов утра, на военном аэродроме, откуда он вылетает в Бонн. Я, конечно, согласился, но должен был встать в 5 часов утра. Я хорошо помню день накануне встречи, он был очень загружен, и из кабинета я ушел в час ночи. Следующий рабочий день тоже длился 19 часов. Такова так называемая «светская» жизнь дипломатов, которой часто завидуют люди, не знающие ее. Иногда она изматывает больше, чем работа за столом, прежде всего из-за обилия встреч на общих приемах, с большим числом собеседников, многие из которых для вас не представляют интереса, тогда как сами они хотят многое узнать от вас. Как-то один иностранный дипломат, оказавшийся в силу событий в своей стране в центре внимания на приеме, в конце его сказал мне: «Ну, кажется, все, сегодня я чувствовал себя дойной коровой, все интересуются, что у нас произошло». Некоторые приемы (вечерние, после выставок, концертов) затягиваются допоздна, а вам, возвратившись в посольство, предстоит еще по свежим следам записать некоторые беседы или написать еще некоторые телеграммы и подписать те, которые были вашими сотрудниками подготовлены в течение дня.

Сами приемы иногда длятся очень долго; к примеру, известный американский миллионер Хаммер привез в Лондон выставку картин своей коллекции и устроил ее показ в 19 часов, а после него в 21 час обед на сто персон, который кончился после 23 часов.

Многие дипломаты на приемах типа коктейль-парти предпочитают почти ничего не есть и не пить, во-первых, из желания встретиться с нужными людьми и поговорить, а во-вторых, из опасения, что пища может быть не слишком доброкачественной или излишне «национальной», специфической и на следующий день вы бываете ею «выбиты» из нормального состояния. В ряде стран фирмы предпочитают давать обеды не в ресторанах, а в своих офисах, и они не всегда достаточно съедобны, но в этом случае, чтобы не обидеть хозяев, вы уже не можете отказаться.

В ряде стран, например в США, Англии и других, где существует проблема парковки, у дипломатов возникли большие трудности с пользованием автомобилями. Большинство дипломатов (за исключением послов и посланников) обычно сами сидят за рулем, но припарковаться при выезде на встречу они не могут, а в некоторых

странах нет парковочных мест и у их квартир. Специальная полиция налагает штрафы, муниципальная полиция обвиняет дипломатов в том, что они водят машины «в нетрезвом состоянии и не подчиняются полиции». Начинается кампания против них. В ряде стран среди жителей столицы складывается неблагоприятное и даже враждебное отношение к иностранным дипломатам, которые «лихачат», развивают непопустительную скорость, сбивают граждан и т.д.

Мне в связи с этим вспоминается Австралия, в которой даже и проблемы парковки в Канберре не было (труднее было с этим в Сиднее и Мельбурне), а пресса подняла против дипломатов долгую и нудную кампанию, упрекая их в том, что они пользуются неоправданными привилегиями. Существуют и другие поводы для такой недоброжелательности. Ж. Камбон, например, отмечает, что во Франции «не любят хранителей тайн, каковыми являются послы», и вообще дипломатов¹.

В других странах дипломатов не любят из-за их «снобизма», склонности к закулисным сделкам, интригам, пристрастия к жизни в свое удовольствие – такое представление о дипломатах еще продолжает бытовать; оно передавалось по традиции из поколения в поколение.

В особенности страдают от такого отношения дипломаты того государства, с которым у страны пребывания сложились недобрые или даже напряженные отношения, а средства массовой информации подогревают эту неприязнь.

Трудным делом для дипломата является необходимость приравниваться к нравам и обычаям страны пребывания, в особенности когда они значительно отличаются от вашей страны. Еще Кальер требовал от дипломатов, чтобы они не проявляли пренебрежения или отвращения к стране, в которой служат.

В 1982 г. шведские авторы подготовили для МИД страны обзор жизни дипломатов за рубежом; они для наглядности изобразили вымышленную страну, назвав ее «Дипломатия».

«Жить в “Дипломатии”, – пишут они, – означает быть дома везде и не иметь дома нигде; жители “Дипломатии” рассеяны по всему миру. Нет определенной территории, где бы жило большинство их, и нет места, куда бы они возвращались и где бы сразу чувствовали себя дома. Нет страны, где климат, города, атмосфера, так же как ее население,

¹ Камбон Ж. Указ. соч. – С. 12.

были бы знакомы им. Обитатели «Дипломатии» редко селятся в одном и том же месте, в той же стране»¹.

Один из дипломатов назвал их «интеллигентными цыганами, к которым значительное число населения стран их временного пребывания относится как к разбогатевшим цыганам».

Дипломатические привилегии и иммунитеты В этих условиях нормальная работа дипломатических представительств и дипломатов может осуществляться только при признании их суверенитета и независимого положения в стране пребывания. В качестве суверенных представителей независимого государства они не могут быть подчинены другому, иностранному для них государству и управляться им. Их посылают в чужую страну и должны принимать именно как представителей чужой страны. Они лояльны своему государству, но они не слуги двух господ и не могут быть верны тому правительству, при котором аккредитованы. Но это должно быть отражено в соответствующих международных нормах, что и сделала Венская конвенция. Статья 24 Венской конвенции гласит:

«Личность дипломатического агента² неприкосновенна. Он не подлежит аресту или задержанию в какой бы то ни было форме. Государство пребывания обязано относиться к нему с должным уважением и принимать все надлежащие меры для предупреждения каких-либо посягательств на его личность, свободу или достоинство³.

Статья 31 конвенции указывает, что дипломат пользуется иммунитетом от уголовной юрисдикции государства пребывания. Он не обязан давать показания в качестве свидетеля (но этот иммунитет не избавляет его от юрисдикции аккредитуемого государства)⁴.

¹ *Jenkins S., Sloan A. With Respect, Ambassador. An Inquiry into the Foreign Office. — L., 1985. — P. 42.*

² В статье 1 конвенции говорится, что этот термин следует понимать так: дипломатический агент есть глава представительства или член дипломатического персонала представительства.

³ Заметим, что вопросы иммунитета и привилегий в российской литературе очень подробно и квалифицированно разобраны в книге Ю.Г. Демина «Статус дипломатических представительств и их персонала» (М., 1995), которую мы будем использовать при изложении этой темы.

⁴ Конвенция о привилегиях и иммунитетах ООН оговаривает, что привилегии и иммунитеты предоставляются международным должностным лицам, то есть дипломатам, работающим в ООН. Это обосновывается самостоятельным выполнением ими своих функций, связанных с деятельностью Организации.

В статье 30 конвенции говорится, что частная резиденция дипломатического агента пользуется той же неприкосновенностью и защитой, что и помещение представительства (а помещение представительств по ст. 22 неприкосновенно, и власти государства пребывания не могут вступить в эти помещения иначе, как с согласия главы представительства). Дипломатический агент освобождается от всех налогов, сборов, пошлин, личных и имущественных: государственных, районных, муниципальных. Правда, в статье 32 говорится о некоторых исключениях, которые должны знать дипломаты. Дипломатический агент должен освобождаться от всех государственных и трудовых повинностей, а личный багаж освобождается от досмотра, если нет серьезных оснований предполагать, что он содержит предметы, ввоз и вывоз которых запрещены законом или регулируются карантинными правилами страны пребывания (ст. 36).

При этом дипломат, конечно, не должен забывать и статью 41 конвенции о том, что он должен уважать законы и постановления государства пребывания. Таким образом, конвенция, касающаяся деятельности дипломата, исходит из обязанности государства пребывания обеспечивать уважение личности дипломата и исключает всякие меры принуждения в отношении его.

Кому принадлежит право отказаться от иммунитета или лишить его дипломатических работников? Может ли это сделать сам дипломат? Вероятно, нет, так как эти права предоставляются ему не как личности, а как представителю государства, и конвенция предусматривает, что «от иммунитета» и юрисдикции дипломатического агента может отказаться аккредитирующее государство (ст. 32) и отказ от них должен быть определенно выраженным.

Прежде чем приступить к некоторым конкретным соображениям по изложенной проблеме, следует заметить, что дипломату нужно хорошо знать Венскую конвенцию и желательно иметь ее всегда под рукой.

Теперь несколько замечаний о практике дипломатии в связи с правами дипломатов и их нарушениями. Арест или задержание дипломатических агентов местными властями случаются относительно редко. В 1918 г. советские власти подвергли кратковременному аресту посланника, руководителя румынской миссии. Основаниями были военные действия Румынии, когда румынскими войсками в Болгарии была окружена российская дивизия и арестован ряд ее руководителей. В ответ на это последовало заявление дуайена дипломатического корпуса, посла США Фрэнсиса. Он предупредил,

что если посланник не будет освобожден, то он заявит от имени дипкорпуса протест, а если, напротив, он будет освобожден, то дауейн заявит протест румынскому командованию против действий Румынии. Состоялась встреча Фрэнсиса с предсовнаркома В.И. Лениным. Произошел резкий обмен мнениями, во время которого Ленин заявил посланнику, что «для социалиста жизнь тысяч солдат дороже спокойствия одного дипломата». В тот же день состоялось заседание Совнаркома. Оно приняло во внимание обещание Фрэнсиса, и посланник был освобожден. Ему было сказано, что «в три дня должны быть приняты меры к освобождению румынами арестованных русских солдат»¹.

В 1935 г. в США был арестован и приведен в наручниках к полицейскому чешский представитель за нарушение правил уличного движения. Государственный секретарь К. Хэлл высказался за наказание полицейских, мотивируя его так: «Если мы хотим требовать надлежащего обращения с нашими собственными представителями за границей, мы должны так же обращаться с иностранными представителями у нас»².

Истории известны и случаи убийств иностранных представителей. В июне 1900 г. в Пекине был убит германский посланник. Это явилось поводом для высадки с кораблей великих держав двухтысячного отряда военных моряков и продвижения его к Пекину. Официальной целью этого акта было «освобождение дипломатических представительств». На самом деле это было началом иностранной интервенции в Китай.

В 1976 и 1979 гг. два английских посла – Э. Биггс и Р. Сайкс – были убиты: один брошенной бомбой, а другой застрелен. В 1968–1973 гг. было зарегистрировано 25 случаев покушений на жизнь дипломатов с целью взятия заложников и в ряде случаев убийств. Только в Бразилии в начале 70-х годов были взяты в заложники послы США, ФРГ и Швейцарии с целью выкупа или для обмена на преступников³. Предупреждение посягательств на жизнь дипломатов является обязанностью государств пребывания посольств, в особенности если правительства получают информацию о готовящихся враждебных актах. За всякий захват дипломатов и поку-

¹ *Документы внешней политики СССР*. – Т. 1. – С. 82–84, 713.

² *Блищенко И.П., Дурденевский В.Н.* Дипломатическое и консульское право. – М., 1962. – С. 352.

³ *Jackson G.* *Concorde Diplomacy. The Ambassador's Role in the World Today*. – L., 1981. – P. 116–117.

шения на их жизнь несет ответственность государство, где это произошло: оно либо не приняло достаточных мер для предотвращения враждебных актов, либо попустительствовало им. Английские дипломаты Гамильтон и Лэнгхорн в своем курсе дипломатии пишут, что в ряде стран бездействие государств (против террористов) способствует насилию, но в любом случае трудно себе представить, как может иметь место международный диалог без уважения дипломатов и их собственности¹.

Если государство обязано принять меры для предупреждения посягательств на личность дипломатов, то встает вопрос, не должно ли государство пребывания предоставлять им охрану, в том числе вооруженную. Такого юридического обязательства государства не несут, но сама постановка вопроса в экстремальных ситуациях возможна. Так, например, в 1981 г. было совершено покушение на американского поверенного в делах в Париже, к счастью неудачное, но после этого французское правительство предоставило ему почетный эскорт.

В книге «Дипломатия конкорда. Роль послов в современном мире»² Дж. Джексон отмечает, что иммунитет был изобретен для того, чтобы предохранить иностранных агентов от повышенного риска и опасности, которым они подвергаются при выполнении поручений своего правительства, поручений, возможно, секретных и строго конфиденциальных. Он подчеркивает, что столетиями иммунитет оставался иллюзорным и даже не был закреплен международными юридическими соглашениями, а регулировался только внутренним законодательством стран. Изменила такое положение только Венская конвенция 1961 г. В то же время была подписана и европейская антитеррористическая конвенция. Джексон датирует начало процесса захвата дипломатов в качестве заложников концом 60-х годов XX века и определяет его как новую форму терроризма.

В 1968 г. в Гватемале был захвачен, а потом убит американский посол Дж. Мейн, а в 1969 г. немецкий посол граф Карл фон Спретти. Следующей жертвой там же в 1980 г. стал итальянский посол М. Кайджел³. В 1971 г. в Уругвае был захвачен английский посол

¹ *Hamilton K., Langhorne R. The Practice of Diplomacy. It's Evolution/ Theory and Administration.* – L., N.Y., 1995. – P. 217.

² *Jackson G. Concorde Diplomacy. The Ambassador's Role in the World Today.* – P. 116–117.

³ *Ibid.* – P. 118.

и держался террористами в качестве заложника в течение восьми месяцев.

Среди западных дипломатов существует недовольство отношением отдельных восточных и латиноамериканских государств к статусу дипломатических агентов. В этих странах не слишком заботятся о безопасности иностранных дипломатов и террор против дипломатов рассматривают просто как средство политической борьбы. Так, иранские студенты оккупировали посольство США в Тегеране в течение 444 дней, дипломаты были лишены имущества практически с одобрения иранских властей.

В 1984 г. ливийские студенты захватили посольство Ливии в Лондоне, и ливийскими дипломатами был открыт огонь по лондонским полицейским, следившим за порядком вокруг здания. Одна из женщин-полицейских была убита¹. Она была похоронена на месте убийства, напротив посольства. Мне каждый день приходилось проезжать мимо здания посольства и памятника убитой, и даже спустя полтора года после этого печального события я видел у ее могилы свежие цветы, которые приносили жители Лондона. В результате этих событий посольство было закрыто, и все ливийские дипломаты высланы из Англии.

В 1987 г. заместитель руководителя американской миссии в Тегеране был захвачен и в течение суток был в заложниках.

В связи с увеличением числа захватов дипломатов в качестве заложников встает вопрос: какова роль правительств стран пребывания в предотвращении этих актов и роль аккредитующих правительств в освобождении дипломатов? Юридических документов на этот счет нет. Но общепринятым в международном праве считается, что государство, которое аккредитовало дипломатов, может высказать свое мнение по поводу действий государства пребывания (о возможности переговоров с террористами, выкупа дипломатов, вооруженных действий против посольства). Но оно не обязано это делать, и ответственность за спасение дипломатов лежит целиком на правительстве страны пребывания. Считается, что посягательство на жизнь дипломатов должно быть строго наказуемо². Ряд стран в своем законодательстве предусмотрели более строгие санкции за посягательство на жизнь дипломатов, в том числе Англия, США, Нидерланды, Куба, Египет, Норвегия и другие государства.

¹ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 216.

² См.: Демин Ю.Г. Статус дипломатических представительств и их персонала. – М., 1995. – С. 107.

Еще один вопрос: а как сами дипломаты ведут себя в стране пребывания, насколько они уважают законы страны пребывания и не является ли их иммунитет прикрытием совершаемых ими преступлений?

Случаи, когда дипломаты совершают преступления, хотя и не являются массовыми, но далеко не единичны: незаконный провоз оружия, предметов, запрещенных к вывозу, наркобизнес и, наконец, убийства, как в результате дорожных происшествий, так и преднамеренных.

В большинстве случаев аккредитуемое правительство (в том числе СССР и Россия) предпочитает отправлять их на родину. Обычно объясняют это тем, что их местные суды сумеют лучше разобраться в деле, что иностранные суды могут находиться под влиянием общественности страны пребывания (иностранец убил нашего гражданина), что пребывание в иностранной тюрьме усиливает наказание и т.д. Вместе с тем у нас нет данных (а есть ли они вообще?) о числе состоявшихся процессов и о приговорах «местных судов», но, судя по моей практике и беседам с коллегами, сложилось впечатление, что нередко дело ограничивается «административными мерами».

Но бывают и другие случаи, когда дипломаты, обвиненные в преступлении, лишаются иммунитета, а иногда (очень редко) и сам дипломат настаивает на том, чтобы его лишили иммунитета. Обычно это бывает тогда, когда он абсолютно уверен в своей невинности и в своей способности доказать это иностранному суду. В 1970 г. в Лондоне военно-воздушный атташе Нидерландов был обвинен в убийстве гражданина Великобритании, произошедшего в ходе дорожного происшествия. Он попросил свое правительство, чтобы оно лишило его иммунитета и разрешило ему предстать перед английским судом. В Лондоне состоялся процесс, и он был оправдан. Иногда сами аккредитирующие правительства лишают иммунитета дипломата, совершившего преступление. Относительно недавно, в 1997 г., правительство Грузии отказало в иммунитете двум своим дипломатам, которые были обвинены в США в дорожно-транспортном происшествии с тяжелыми последствиями. Полиция Вашингтона утверждала, что советник-посланник Махарадзе, будучи нетрезвым после приема, вел машину с недозволенной скоростью (130 км), не затормозил у светофора перед стоявшей машиной. Сидевшая в ней десятилетняя девочка получила тяжелую травму и скончалась. В свое время бельгийский дипломат, находившийся во Флориде,

зарезал двух человек. Бельгийское правительство лишило его дипломатического иммунитета. Американский суд осудил его. Сейчас он отбывает пожизненное заключение¹. Американцы, как нам известно, никогда не лишают своих провинившихся дипломатов иммунитета.

Другие страны, чьи дипломаты находятся в США, обычно также не лишают своих дипломатов иммунитета. В 80-е годы посол Папуа-Новой Гвинеи протаранил четыре американские машины. Он признал, что был нетрезв, и предпочел покинуть страну. Посол Уганды в 1996 г. был задержан за контрабанду, но безнаказанно покинул США. Были и другие аналогичные случаи².

Иммунитет – это предоставление дипломату дополнительных прав. А может ли он быть лишен тех прав, которыми пользуются жители страны? Конечно, может. Он в соответствии с конституциями многих стран не имеет права участвовать в выборах или быть избранным. Существует и ряд других ограничений прав дипломатов в соответствии с конституциями стран или распоряжениями правительства, в частности права передвижения. Статья 26 Венской конвенции предусматривает, что государство пребывания должно облегчить дипломатам «свободу передвижения» по стране, но она содержит и очень важную оговорку – «если это не противоречит законам и правилам о зонах, въезд в которые запрещается». СССР в свое время (в мае 1941 г.) ввел «уведомительный порядок» передвижения дипломатов, и это повлекло введение рядом иностранных государств на двусторонней основе аналогичных мер в отношении советских дипломатов. И сейчас в ряде государств существуют те или иные ограничения в передвижении дипломатов, и они, конечно, должны им следовать. Международное право также допускает возможность временного ограничения свободы передвижения иностранных дипломатов в случае возникновения каких-либо чрезвычайных обстоятельств³.

Венская конвенция предоставляет неприкосновенность частной резиденции дипломата, в том числе и *временной* (например, номера в гостинице). Иммунитет дипломата начинается с момента его прибытия в иностранное государство и истекает только тогда, когда он покидает страну (даже если он высылается из нее). Этот иммунитет распространяется и на тело дипломата в тех случаях, когда он умирает в стране пребывания. Во время Первой мировой войны в спальне

¹ *Известия*. – 1997. – 18 июня.

² *Пульс планеты*. – 1997. – 17 янв.

³ См.: *Демин Ю.Г. Указ. соч.* – С. 121.

лондонского отеля был убит французский дипломат. Англичане начали расследование, но вынуждены были его прекратить, когда французский посол заявил, что тело дипломата также пользуется иммунитетом¹.

Это правило не распространяется на сотрудников посольств или других, недипломатических учреждений. В 80-е годы в Лондоне погибли у себя дома несколько сотрудников различных советских учреждений. Было неясно, являлось ли это убийством или самоубийством. Лондонская полиция начала расследование. Посольство не возражало, но поставило условие присутствия советского врача при вскрытии тел и даже передачи советской стране некоторых органов погибших (для проведения собственного анализа) и получило согласие².

Есть еще одна проблема, связанная с иммунитетом дипломатов: западные дипломаты и ученые-правоведы обращают внимание на то, что ряд государств (при этом называются Ливия, Иран, Ирак и другие восточные страны) используют иммунитет для действий, несовместимых с правом, моралью и положением дипломата, — для провоза оружия и наркотиков. В 1979 г. в Лондоне переводчик иранского посольства в Париже был обвинен в участии в ряде террористических актов. («Дипломатический иммунитет стал использоваться для распространения насилия», — заметил по поводу этого случая английский дипломат³.)

Парижская полиция хотела допросить иранского дипломата. Возник конфликт — Иран предпринял ответные меры в отношении одного французского дипломата. Те же цитированные нами английские дипломаты так прокомментировали эту историю: «Во всяком случае, трудно себе представить, как мог продолжаться диалог между государствами без уважения благополучия дипломатов и их должностей. Старейшей и, возможно, наиболее эффективной нормой дипломатического права была и остается *взаимность*»⁴.

Дипломаты-переводчики

Как правило, дипломаты-переводчики являются дипломатами младших рангов, и не везде они пользуются тем уважением и вниманием, которого заслуживают.

Работа эта, конечно, трудная, ответственная и не всегда благодарная. Некоторые политики, в особенности те, которые, как правило,

¹ Clark E. Op. cit. — P. 105.

² Из личного архива автора.

³ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. — P. 217.

⁴ Ibid.

не знают иностранных языков, не только не ценят переводчиков и их работу, но, больше того, относятся к ним свысока, как к сотрудникам второго сорта. Переводчик Сталина (английский язык) рассказывал о таком случае. Был обед. Сидел он не так, как принято сейчас, за спиной того, кому переводят, а за столом. Его, как и всех участников приема, обслуживали официанты, разнося блюда, и он, воспользовавшись паузой в разговоре, позволил себе что-то съесть. Сталину как раз в этот момент захотелось что-то сказать и, увидев, что переводчик занялся едой, резко бросил ему: «Вы что, пришли сюда есть или работать?». Мало считался с переводчиком и Н.С. Хрущев, не заботясь о своей речи и о возможности ее перевода, употребляя такие выражения, как «кузькина мать», «в огороде бузина, а в Киеве дядька» и т.д.

Требовательно относился к переводчикам А.А. Громыко. И если чего-то не понимал, то резко обращался к переводчику и требовал перевести «точнее». Однажды он не понял, что сказал министр иностранных дел одной арабской страны, и высказал недовольство переводчиком. Но присутствовавший во время приема посол этой страны, хорошо знавший русский язык, вступился за советского переводчика, сказав: «Переводчик перевел совершенно точно»¹.

Посол СССР в Египте В.М. Виноградов, когда был заместителем министра иностранных дел, присутствовал на переговорах Л.И. Брежнева с шахом Ирана. Брежнев настойчиво говорил об озабоченности Советского Союза закупками Ирана на огромные суммы вооружения в США, которое завозилось к нашим южным границам. Возникает вопрос: для кого и для чего это предназначено? Шах прервал переводчика и сказал, что переводчик (а это был молодой дипломат, но отличный знаток языка), по-видимому, переводит неточно слова Брежнева. Переводчик, наверное смущенный, пробормотал, что он переводит точно. Шах продолжал настаивать и попросил сделать перерыв, дав тем самым понять, что он недоволен переводчиком и его надо заменить, а вернее, закрыть эту тему. Советские участники переговоров набросились на переводчика, и было принято решение заменить его. Из МИД вызвали другого дипломата, а шах после перерыва перешел к обсуждению других вопросов².

Да и сами старшие дипломаты иногда любят поправлять переводчиков. Так, советский посол Я.А. Малик, хорошо знавший ан-

¹ Из личного архива автора.

² Виноградов В.М. Эпизоды из дипломатической практики. – М., 1993. – С. 75–76.

лийский язык, часто любил произносить речь на русском и при этом поправлял переводчика, прекрасно владевшего английским. В связи со сказанным мне хотелось бы подчеркнуть, что к дипломату-переводчику предъявляются особые требования. Конечно, он должен блестяще знать язык, в случае существования различных диалектов (как, например, в арабском языке) знать их. Когда переводчик знает только литературный арабский язык, но не знает языков различных арабских стран, могут произойти недоразумения, и к переводчику, и к его переводу начинают относиться с определенным недоверием.

Если речь идет, скажем, об английском языке, то переводчик наряду с классическим (оксфордским) языком должен знать и английский-американский, тем более что многие термины, в том числе юридические, в этих двух языках различаются. С этим пришлось сталкиваться в последнее время в связи с расширившейся практикой заключения так называемых меморандумов понимания.

Конечно, переводчик должен знать идеально тот язык, на который он переводит. Но неправильно полагать, что одно прекрасное знание иностранного языка делает, скажем, дипломата переводчиком. Американский военный переводчик в своих записках писал, что хороший перевод зависит и от характера переводчика. По его мнению, он должен сочетать в своем характере два противоположных качества: он не должен быть флегматичным (то есть достаточно быстро реагировать) и в то же время ни в коем случае не поддаваться панике. Перевод – это, по его словам, вдохновение и в то же время огромное нервное напряжение.

Переводчик должен хорошо знать тему переговоров, разговора (соглашения) и все технические, экономические, юридические термины, которые могут встретиться при переводе.

Британский журналист Г. Роэттер в своей книге «Дипломатическое искусство» цитирует слова одного из переводчиков, который считает, что хороший переводчик должен знать почти так же международные отношения, как и тот, чьи речи он переводит. Иначе он может проигнорировать некоторые нюансы, в результате чего может быть неправильно истолкована позиция правительства, которую он излагает. Он должен хорошо знать все цифровые сведения, касающиеся международных экономических отношений. Более того, он должен знать манеру говорящего, как он строит фразы, склад его ума¹.

¹ *Freeman C. The Diplomat's Dictionary. – Wash., 1997. – P. 147.*

Однажды приглашенный для перевода к А.Н. Косыгину дипломат, не имевший специального технического образования и основательно забывший изучавшуюся им в школе таблицу Менделеева, не смог точно перевести названия некоторых химических элементов, и его поправил Косыгин. На следующее заседание был приглашен уже другой переводчик. Переводчик должен хорошо знать дипломатические термины, латинские выражения, касающиеся дипломатии¹. Он должен быть находчив. Он может встретиться с такими выражениями собеседника, которые и лучшие знатоки языка не сразу смогут перевести, в особенности когда это касается очень сложных вопросов или поговорок, новых словообразований и терминов («россиянин», «процесс пошел»). От переводчика требуется прежде всего точность, близкая к абсолютной. Недаром переводчика называют «точным эхом говорящего». Конечно, хорошо, если стиль перевода красив, но главное достоинство (в отличие от литературного, поэтического перевода) дипломатического перевода не его художественный уровень, а его пунктуальность, адекватное отражение сказанного на иностранном языке, умение выбрать наиболее подходящий термин. Он должен мысленно открыть словарь синонимов и «выбрать для каждого термина наиболее удачный».

Переводчик – не участник беседы, переговоров, он исполнитель, он не может поправлять лицо, ведущее переговоры, забегать вперед. Однажды в ходе экономических переговоров, когда шел жесткий торг, переводчик, зная инструкции главы делегации, когда партнер назвал цену, на которую мы могли, по нашим инструкциям, согласиться, обрадованно сказал «от себя»: «Ну, это нормальная цифра», хотя, по мнению руководителя делегации, мы могли бы еще продолжать торговаться и получить лучшее соглашение. Но «слово не воробей», оно было произнесено, и партнер решил, что это слово руководителя делегации, которому не оставалось ничего другого, как подняться и в знак окончания переговоров пожать руку партнеру².

¹ *Попов В.И.* Латинские выражения, употребляемые в дипломатических документах. – М., 1995.

² Впрочем, недостаточная выдержанность, отсутствие терпения могут быть характерны и для руководителя переговоров, политика и дипломата. О Бисмарке рассказывают, что после затянувшейся дискуссии с английским министром иностранных дел последний пошел на неожиданную уступку. В конце переговоров Бисмарк сказал министру: «Вы самый блестящий, самый великолепный партнер по переговорам, с которым я когда-либо имел дело. Я преклоняюсь перед вашей мудростью». «Правда? В самом деле? А почему?» «Потому что Вы уступили. Если бы Вы не сделали этого, уступить пришлось бы мне».

Переводчику часто приходится и записывать переговоры, беседы. Он должен уметь это делать быстро и точно. Лучше всего, если он владеет стенографией, но если нет, то ему следует овладеть скорописью. В свое время ее преподавал в Дипломатической академии прекрасный переводчик с английского языка и создатель пособия по скорописи В. Суходрев. Суть ее заключалась в обозначении знаками и цифрами наиболее распространенных выражений в области международных отношений и дипломатии, наиболее употребительных слов (таких, как договор, разоружение, согласие, международная обстановка и т.д. и т.п.).

Наконец, переводчик должен быть спокоен, уметь владеть собой, сосредоточен, не обидчив. Иногда переговорщики бывают вынуждены свалить вину за ту или другую формулировку на переводчика и ему приходится, не споря, для пользы дела промолчать. Короче, переводчик не должен быть амбициозным и эмоциональным.

Читатель, прочитав раздел о переводчиках, может возразить: мы знаем, что иногда переводчики вступают в разговор, при переводе даже корректируют сказанное лицами самого высокого ранга, и при этом может ссылаться на книгу А.Ф. Добрынина. Это отдельный вопрос. В принципе послы не должны *без крайней нужды* играть роль переводчиков. Прежде всего потому, что они берут на себя не свои собственные им функции, дополнительную ответственность и могут осложнить дело. А.А. Громыко, когда однажды не оказалось переводчика и наш посол предложил свои услуги, строго заметил, что это не входит в функции посла.

Сошлемся на беседу Л.И. Брежнева и Р. Никсона в июне 1973 г. Беседа состоялась после ужина, когда Брежнев и Никсон остались вдвоем. Переводчика не было. Рядом стоял посол Добрынин, который и вынужден был взять на себя функции переводчика. Брежнев переусердствовал и быстро захмелел, стал путать членов Политбюро, жаловаться на Косыгина и Подгорного, утверждал, что его коллеги под него подкапываются. В книге «Сугубо доверительно» Добрынин пишет: «Мне же при переводе приходилось всячески выкручиваться, обходить наиболее деликатные детали взаимоотношений членов кремлевского руководства, о которых я и сам порой не все знал». На следующий день на вопрос Брежнева: «Много я вчера наговорил лишнего?» посол ответил: «Я старался не все переводить»¹.

¹ Добрынин А.Ф. Сугубо доверительно. Посол в Вашингтоне при шести президентах США (1962–1986). – М., 1996. – С. 259–260.

В данном случае переводчик больше выступил в роли посла, чем обычного переводчика.

Я вспоминаю случай из своей практики.

На Мальту прибыла советская торговая делегация во главе с заместителем министра торговли А.Н. Манжуло. Велись переговоры с премьер-министром Мальты Минтофом. Будучи послом на Мальте, я, естественно, присутствовал на них. Цель переговоров – подписание торгового соглашения. Минтоф вел переговоры в агрессивном духе. Вместо подписания договора он потребовал от делегации соглашения на закупку ряда товаров, нам абсолютно ненужных (радиаторы для автомобилей, не подходящие для наших машин, мешки для хранения мусора, оправы для очков – более дорогих, чем в соседней Италии, и т.д.). Манжуло, естественно, не согласился, зная, что делегация приехала для подписания договора, а не для закупок: «Сначала договор – затем обсуждение конкретных вопросов о закупках». Минтоф вышел из себя, встал и решил прервать переговоры. Я был вынужден вмешаться. И без переводчика сказал, что, по-видимому (может быть, из-за перевода), произошло недоразумение и стороны не поняли друг друга, и повторил все то, что говорил Манжуло, но в более мягких, обтекаемых тонах, упирая на то, что предложения премьера могут быть рассмотрены экспертами (а делегация приехала без них). Минтоф за это время остыл и переговоры продолжались¹.

Интерес представляют и советы, которые дают дипломаты тем, кто пользуется услугами переводчиков.

Даже тому, кто хорошо владеет иностранным языком, предпочтительней пользоваться услугами переводчика. Во-первых, для того, чтобы поднять авторитет языка своей собственной страны, во-вторых, быть уверенным, что в переводе будут сохранены все нюансы заявления, в-третьих, чтобы сохранить запись разговора (переговоров) на языке своей страны (а не в переводе) и, наконец, это дает дополнительное время дипломату (политику), ведущему разговор, для обдумывания ответа.

Другой совет дипломату (политику) – говорить четко, короткими фразами, после одной-двух фраз делать паузу, чтобы переводчик мог перевести, так как чем длиннее речи, тем труднее их переводить и точность перевода может пострадать; не говорить быстро – переводчик должен записать то, что говорит дипломат или политик.

Некоторые переводчики критикуют тех, кого им приходилось переводить, за поток слов и предложений, иногда не имеющих смысла, за то, что в своей речи они изменяют приведенные цифры и даже

¹ Из личного архива автора.

смысл отдельных выражений, возвращаются к уже затронутой теме, начав фразу, не заканчивают ее, как не заканчивают и все заявление¹.

Женщины-дипломаты

Еще одна проблема, связанная с дипломатами, которая, как правило, обходится в учебниках по дипломатии. Это женщины-дипломаты. В одной из самых последних книг на эту тему «Практика дипломатии» Гамильтон и Лэнгхорн говорят о женах дипломатов, что им еще в Венеции не разрешали сопровождать мужей в их дипломатические миссии из-за опасения сплетен². Этим проблема участия женщин в дипломатии и исчерпывается. Можно сказать, что до сих пор дипломатия остается одной из немногих профессий, где мужской шовинизм проявляется наиболее сильно. В классических книгах по дипломатии – Кальера, Никольсона, Камбона – не упоминается ни об одной женщине-дипломате. О женах дипломатов говорит в своей книге Э. Сатоу. Но в какой плоскости? Какие качества жен могут способствовать или препятствовать карьере дипломатов-мужчин? Среди этих качеств он упоминает светские способности, характер, религию, первоначальное подданство жены. Они могут оказать существенное влияние на решение вопроса о назначении мужа дипломатом. Он отмечает, что жены дипломатов пользуются теми же привилегиями, как и их мужья, и имеют право на те же льготы, которые предоставлены их мужьям³.

Обсуждался и вопрос, может ли жена дипломата отказаться от дипломатического иммунитета. Жена секретаря миссии Коста-Рики явилась в суд, но суд высказал мнение, что сам дипломатический представитель не может без согласия своего представительства отказаться от иммунитета. Сам Сатоу считает, что это правило не распространяется на членов семьи дипломата.

Итак, женщины в дипломатии долгое время рассматривались лишь как приложение к мужу-дипломату.

Темы жен дипломатов подробно касаются авторы книги «С уважением, посол» С. Дженкинс и А. Слоан⁴. Они пишут: «Жены старшего поколения считают, что их роль в жизни – поддерживать своих мужей и только жены послов играют свою собственную роль. Они как бы находятся на постоянной работе, как, скажем, младшие члены королевской семьи. Что касается молодых дипломатов, то их жены

¹ Freeman C. Op. cit. – P. 147–148.

² Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 51.

³ Satoу Э. Указ. соч. – С. 126–127, 193, 246.

⁴ Jenkins S., Sloan A. Op. cit.

часто заражены феминистскими взглядами. Их не всегда устраивает положение быть на втором плане». Они хотят играть свою игру. Они готовились, скажем, быть художником, врачом, артисткой, а не просто женой и матерью. Они сожалеют и даже расстраиваются, что теряют свою профессию, и от этого жизнь семьи обрастает трудностями и проблемами, а помощь жены в дипломатической работе мужа становится менее эффективной. Конечно, дипломатическая служба мужа означает для современной женщины определенную «жертвенность», ограничение некоторых ее прав, в особенности в отношении ее профессии, замечает один из авторов, женщина, занимающаяся исследованием этой проблемы.

Впервые в истории женщина выполняла функцию посла еще в XVII в. Но это был эпизод, за которым не последовало продолжения. В 1646 г. вдова французского маршала де Гебриани была направлена послом в Варшаву со специальной миссией для сопровождения невесты польского короля Владислава IV. Она оказалась очень энергичным послом и успешно справилась с задачей. Но сама миссия была не слишком удачна. Через два года после этого король скончался. Других случаев женщин-послов вплоть до XX в. история не сохранила.

Общее мнение: почти во всех посольствах мира редко можно встретить женщин на дипломатической работе – они заняты главным образом на работе сотрудников-секретарей: библиотекарей, машинисток и др. Те, кто являются дипломатами, занимают, как правило, должности вторых и третьих секретарей.

Соединенные Штаты вплоть до 1932 г. не имели женщин на посольских должностях. Британская дипломатическая служба была полностью закрыта для женщин до Второй мировой войны. До 60-х годов Франция не знала женщин на высоких дипломатических постах. В Германии в 70-е годы всего 13 женщин занимали дипломатические посты, в США в последнее время из 17 дипломатов была только одна женщина-дипломат, в Англии из 70 дипломатов было четыре женщины, и ни одна из них не занимала должности первого или второго ранга¹.

В Испании только в 1936 г. женщинам было разрешено занимать дипломатические должности, затем это разрешение было отменено и в 70-е годы восстановлено, но в то время всего лишь две женщины были на дипломатической работе.

¹ *McDermott G. Op. cit. – P. 186.*

В Скандинавских странах, в частности в Норвегии, после Второй мировой войны возникло движение за привлечение женщин в дипломатию.

В настоящее время многие страны изредка назначают своими послами женщин, в том числе Россия, США, Канада, Куба, ФРГ, Марокко, Швеция, Израиль, некоторые латиноамериканские страны. Но все это, скорее, исключение, чем правило. Некоторые руководители министерств соблюдают повышенную осторожность при направлении женщин на дипломатическую работу. Есть, правда, объективные причины, затрудняющие иногда активное участие женщин в дипломатической деятельности. Мужчине-дипломату легче входить в круг дипломатов-мужчин, которые, помимо служебных, часто ведут и свои «мужские разговоры». Мужчина-дипломат, если он женат, пишет один английский дипломат, может колебаться, принять ли ему приглашение на ланч или обед к женщине-дипломату¹.

Если у женщины-дипломата есть дети, то стоит вопрос об их воспитании. Часто возникают трудности с трудоустройством мужа дипломата-женщины. В английской дипломатической службе существует правило, что женщина-дипломат может быть освобождена от работы, если она выйдет замуж. В Соединенных Штатах было такое же правило. Сейчас оно не соблюдается. Когда посол К. Лейс вышла замуж за посла Э. Банкера, они были назначены послами в разные страны — в Непал и Вьетнам.

В 1970 г. третий секретарь посольства Таиланда в Лондоне вышла замуж за дипломата, который тоже работал в посольстве Таиланда, но они предпочли не регистрировать свой брак.

У женщин-дипломатов есть свои проблемы и трудности при приглашении для беседы мужчин и принятии их приглашений. Женщину-атташе одной страны в дипкорпусе подозревали (прежде всего женщины), что она приглашает на завтраки и обеды мужчин-дипломатов далеко не по служебной надобности. Она проработала в стране менее двух лет и была отозвана. А как принимают женщин-дипломатов в тех странах, куда их назначают?

Обычно им не чинят никаких препятствий, некоторые исключения из этого составляли мусульманские страны, но сейчас нежелание иметь у себя в стране иностранных дипломатов-женщин отходит в прошлое. Политику неприятия женщин-дипломатов проводил

¹ Clark E. Op. cit. — P. 66.

раньше Ватикан. В 1970 г. ФРГ решила направить в Ватикан в ранге советника г-жу Мунллер, но Ватикан отказал ей в визе (поясню, что по традиции Ватикан принимал в качестве дипломатов только мужчин). Однако и эта традиция в 80-е годы была сломана. Сейчас в посольствах в Ватикане женщины работают и советниками, и секретарями, и даже послами. Недавно Англия назначила своим послом в Ватикане женщину, и на первом приеме у папы она повела себя как женщина: к удивлению других гостей, она вынула из сумочки свое любимое вязание и занялась им. Послом Латвии в Ватикане также назначена женщина, а в сентябре 1977 г. туда же был назначен новый американский посол, также женщина, в возрасте 82 лет, то есть старше папы¹.

В нашей стране первой женщиной-послом была А.М. Коллонтай (в старой России женщин-послов не было). В 1922–1923 гг. она была назначена советником полпредства в Норвегии, а затем в 1923 г. аккредитована в Осло в качестве посла. Она была нашим послом в Мексике, посланником в Швеции. Известно, что в Скандинавских странах, где она долго работала, А.М. Коллонтай пользовалась большим уважением, в том числе у монархов этих стран. Она играла большую роль в переговорах с Финляндией в 1941 г. и в дипломатических переговорах во время Великой Отечественной войны.

В 60-е годы на посту посла, постоянного представителя СССР при отделении ООН в Женеве была З.В. Миронова, в 80-е годы послом в Швейцарии была З.Т. Новожилова, в 90-е годы нашим послом на Мальте была В.И. Матвиенко, затем она была послом в Греции, ныне – заместитель Председателя Правительства России.

В справочнике «Кто есть кто в российской дипломатической службе», изданном в 1993 г., даны сведения о «ныне действующих дипломатах России высшего ранга». В него включены имена 200 дипломатов, в том числе двух женщин. Эти цифры говорят сами за себя. А ведь женщины как дипломаты имеют ряд преимуществ перед мужчинами: они более наблюдательны, лучше чувствуют человеческую психику и тем самым более коммуникабельны, более аккуратны. Мне довелось близко наблюдать деятельность некоторых дипломатов-женщин высокого ранга, например представителя Канады в Лондоне. Она пользовалась большим уважением в стране и дипкорпусе; я хорошо знал посла одной латиноамериканской страны

¹ Из личного архива автора. Запись беседы с г-ном Нури-Заде, первым секретарем посольства России в Ватикане 1 июня 1997 г.

в Канберре. У меня установились с ней тесные рабочие отношения, и я оценил, как она умела добывать серьезную и ценную информацию.

К сожалению, в советское время и в последние семь лет в России не было назначено на посольскую должность ни одной женщины – карьерного дипломата. Все женщины-послы нашей страны были политическими, партийными деятелями, но не карьерными дипломатами. Выступая в марте 1997 г. в Дипломатической академии, министр иностранных дел Е.М. Примаков отметил, что МИД в большом долгу перед женщинами-дипломатами, которым никогда не присваиваются ранги выше советника. Он сказал, что задача заключается не в том, чтобы назначать женщин на ответственные посты, а в том, чтобы не мешать их карьере, как мы, к сожалению, до сих пор это делаем, не тормозить искусственно их рост¹.

XX век дал много примеров выдающихся женщин-политиков: премьер-министров И. Ганди, М. Тэтчер и многих других. М. Тэтчер как-то заметила: «Если вы хотите, чтобы что-то было сказано, попросите это сделать мужчину; если вы хотите, чтобы что-то было сделано, попросите об этом женщину». Наверное, настало время попросить женщин занять более достойное место в дипломатической службе, в том числе в ее верхних эшелонах.

¹ Из личного архива автора. 8 марта 1997 г.

«СТАРАЯ» И «НОВАЯ» ДИПЛОМАТИЯ

Дипломатия – самое лучшее, что изобрела цивилизация для предупреждения применения силы в отношениях между государствами.

А. Брогли,
французский писатель,
дипломат и политик

Дипломаты, в противоположность солдатам, не прославляются историками, которые едва упоминают их имена.

Ж. Камбон,
французский дипломат

Дипломат должен знать историю великих государств и их взаимоотношения друг с другом... Будущее не знает другого гида, кроме истории (дипломатии); из нее мы черпаем формулы современных действий.

Д. Хилл,
американский дипломат

Рубежом в развитии дипломатии считают Первую мировую войну и события, произошедшие в ходе и после нее: провозглашение президентом США В. Вильсоном его «14 пунктов» так называемой «открытой дипломатии» и «экономического равенства» государств; отмена Советской Россией кабальных договоров и «тайной дипломатии». Именно после Первой мировой, а затем Второй мировой войн появились условия для создания первых всеобъемлющих международных организаций, имеющих целью, по крайней мере на словах, предотвращение войн (Лиги наций и ООН), для большей открытости дипломатии, для более активного вовлечения государств в международные отношения и конференционную дипломатию.

Мир во многом изменился, что значительно повлияло на стиль мировой дипломатии. Он разделился на государства не просто с различными социальными системами (капитализм – феодализм), но с противоположными социальными системами (капитализм – социализм), и возникла необходимость сочетать эти две системы и разные дипломатии в ходе их сотрудничества.

Значительно увеличилось число государств: меньше стало монархических (война привела к краху ряда монархий), больше – рес-

публиканских. «Старая дипломатия» была в значительной степени дворцовой, иногда даже деспотичной, когда все дипломатические проблемы решались монархом или его двором («короля делает его окружение», и дипломаты входят в это число). Значительно стала меняться роль общественности в политике, и «новая дипломатия» учитывала это или по крайней мере показывала, что она принимает ее во внимание. Наконец, широкое внедрение получили средства связи и средства массовой информации. Это заставило дипломатов действовать более оперативно и активно и фактически позволило расширить источники информации «новой дипломатии», в то же время она получила в лице журналистов конкурентов, и дипломаты должны были считаться с ними.

Эволюция дипломатических методов

«Новая дипломатия» в большей степени, чем «старая», отводила место аналитической информации, носившей научный характер. Одно из первых мест в ней занял анализ международных отношений, мировой политики и экономики, соревнования между дипломатами «старой» и «новой» школы, между которыми существовали значительные различия. Но неправильным было бы считать, что между ними был непреодолимый барьер, что методы этих дипломатий совершенно различны и даже противоречат друг другу. Некоторые дипломаты, например Жюль Камбон, утверждали, что между «старой» и «новой» дипломатией никакой разницы нет: «Новая дипломатия, старая дипломатия – это слова, а сущность дипломатии не меняется, потому что «человеческая природа» не меняется»¹. С этим, однако, согласиться нельзя. Дипломатия зависит не только от «человеческой природы» (которая, кстати, в известной степени изменяется), но и от обстановки, в которой он (дипломат) действует, а она со временем значительно изменилась.

«Новую дипломатию» иногда называли «открытой дипломатией». Но, как это ни парадоксально, в пользу «открытости» высказывались многие государства, в том числе антиподы международных отношений – Советская Россия (СССР) и США.

Но одно дело теория – другое практика. Эти две страны сходились лишь в одном – в отмене тайных договоров, от которых все преимущества извлекла Англия, а не США и Россия. Советская Россия хотела отмены всех тайных договоров, как невыгодных ей («кабальных», как говорил Ленин).

¹ Камбон Ж. Указ. соч. – С. 71.

Но впоследствии Советская Россия сама пошла на заключение тайных договоров, когда это было в ее интересах, и США также практиковали тайные переговоры и соглашения.

Обе страны, как и другие государства, поняли, что открытый характер переговоров противоречит самой идее переговоров, когда компромисс достигался путем уступок и контруступок. Да и сама «новая дипломатия», в особенности после начала Второй мировой войны и прежде всего в 80–90-е годы, претерпела радикальные изменения.

Еще Кальер подметил склонность дипломатии к эволюции в зависимости от изменения общественных отношений и международных связей. Он был категорически против теории, господствовавшей в то время, что основным методом дипломатии были хитрость и обман. Кальер считал, что дипломатия должна строиться на основе доверия партнеров и быть солидной, а не базарной, мелкоторгашеской¹.

Дипломат должен помнить, что доверие строится на откровенности вашей и вашего партнера.

Если раньше дипломаты пытались скрыть информацию друг от друга, то Кальер провозглашал другой принцип: «Дипломат должен делиться информацией, за исключением той, которую он должен держать при себе в силу своей должности, то есть секретных сведений»². Кальер советовал не уподобляться тому дипломату, который из всего делает секрет.

В свою очередь, определился способ получения информации: ее не следует красть, ее надо добывать не подпольно, как раньше, а получать от партнеров, на основе доверия.

Любопытны и другие замечания Кальера. Ложь в дипломатии, в переговорах, считал он, на самом деле приносит больше вреда, чем пользы: она создает атмосферу подозрительности, которая делает невозможным добиваться репутации честного дипломата, положиться на его информацию, на его советы и обещания.

Ложь в действительности свидетельствует о недостатке ума человека, говорящего неправду. Несомненно, ложь применялась в дипломатии и иногда имела успех, но так как она зарождалась на непрочном фундаменте, то всегда в конечном счете отравляла атмосферу отношений. Ну, а как быть, если дипломат получил заведомо

¹ *De Callieres F.* Op. cit. – P. 114–115.

² *Ibid.* – P. 76.

неправильную информацию? Ответ на этот вопрос не может быть однозначным. Один из примеров выхода из такого положения приводит Кальер: однажды кардинал Мазарини, главный министр Людовика XIV, пригласил к себе маршала де Фобера и поручил ему в ходе переговоров, которые тому предстояло вести с представителем одного государства, пообещать значительные уступки, которые Франция заведомо не выполнила бы.

Де Фобер ответил отказом. Он сказал кардиналу: «Монсеньор, Вы уполномочиваете меня сделать ложные обещания, но Вам потребуются и честные люди, чтобы говорить правду. Я умоляю Вас оставить меня для того времени, когда Вам будут нужны подданные именно для таких миссий»¹.

Правда, здесь следует сказать о так называемом «невинном обмане», когда дипломаты обманывают, потому что их обманывает их же правительство, причем они часто даже не подозревают об этом.

Так, в течение многих лет советские дипломаты на основе официальных заявлений правительства неоднократно повторяли, что СССР не обладает химическим оружием. Мне говорил наш представитель на переговорах о запрещении химического оружия, что он сам пытался добиться от руководителей министерства обороны, каково на самом деле положение с этим видом оружия и что можно отвечать, если, грубо говоря, нас прижмут к стенке, предъявив соответствующие документы, и ему отвечали: «Не признаем, у нас нет химического оружия». И это говорили те, кто знал, какими огромными запасами этого вида оружия мы располагаем². Впоследствии тем, кто раньше отрицал его наличие у нас, самим пришлось называть конкретные цифры наших запасов и их местонахождение.

Другим классическим примером вынужденной дезинформации, которую сообщали наши дипломаты, были их уверения во время Карибского кризиса 1962 г. И наш министр иностранных дел, и посол в США, и наш представитель в ООН заявляли, что на Кубу завозилось только «оборонительное оружие», следовательно, не ядерные ракеты. В результате, когда раскрылось обратное, американцы, а потом и иностранные дипломаты были возмущены заявлениями и уверениями и министра, и А.Ф. Добрынина. Последний записал в своих мемуарах, что наше посольство было в неведении насчет намерений правительства³.

¹ *De Callieres F.* Op. cit. — P. 84–85.

² Из личного архива автора.

³ *Добрынин А.Ф.* Указ. соч. — С. 69–79.

Кстати, до конца кризиса посольство так и не было уведомлено о наличии на Кубе наших ядерных ракет. Брат президента – Р. Кеннеди говорил советскому послу: «Президент чувствует себя обманутым». Вопреки всему тому, что говорилось советскими представителями, включая последние заверения о мире, на Кубе появились советские ракеты, которые могли бы поразить почти всю территорию США. «Разве это оружие для оборонительных целей, о которых говорили Вы, Громыко, советское правительство и Хрущев?»¹, – спросил Р. Кеннеди нашего посла.

Подводя итоги этим событиям, А.Ф. Добрынин справедливо сделал такой вывод: «Дипломатическая игра, конечно, всегда присутствует, но намеренная дезинформация недопустима, ибо рано или поздно она обнаружится и канал связи потеряет всякую ценность... Кубинский кризис, – продолжал он, – имел серьезные негативные последствия долгосрочного плана»².

То же можно сказать и об информации, которую получают нынешние дипломаты. Она не должна добываться подпольно, как это часто делалось раньше, в особенности в Средние века, она должна основываться на доверии. «Коварство является доказательством незначительности ума, – писал Г. Никольсон, – и показывает, что дипломат не может добиться успеха честными и разумными методами»³.

Таким образом, еще при «старой дипломатии» принцип честности находил все большее число поклонников, а, характеризуя «новую дипломатию», Никольсон и Камбон ставили на первое место в дипломатическом искусстве «ум, гибкость, доверие». Они сравнивали дипломатию с бизнесом, который основывается на честности. «Хороший дипломат должен обладать проницательностью, которая поможет ему разгадывать мысли собеседника», – писал Кальер.

Наконец, главным в дипломатии Кальер считал переговоры. Так и называется его труд «Основы ведения переговоров». Вместо коварства и хитрости, обмана и лжи основным методом дипломатии, по его мнению, должен стать диалог умных, проницательных дипломатов, переговоры, основанные на доверии, а не на обмане.

Чтобы лучше понять термин «новая дипломатия», вернемся на некоторое время к тому, чем была «старая дипломатия». Ее называют иногда еще «французской дипломатией», так как именно Франция

¹ Добрынин А.Ф. Указ. соч. – С. 68.

² Там же. – С. 78–79.

³ Никольсон Г. Дипломатия. – С. 69.

и французский язык определили дипломатию XVII – первой половины XIX в. Прежде всего это была европейская дипломатия, все основные международные события происходили в Европе, спорные вопросы других континентов также в значительной степени решались в Европе. На Европейском континенте находились «великие нации». Считалось, что роль малых наций в значительной степени определялась их местом в союзе с великими державами. Такой принцип сохранился до середины XX в. и господствовал в дипломатических дискуссиях и на дипломатических конференциях.

В «старой дипломатии» одной из основных доктрин был принцип «равновесия сил», заключавшийся в том, что в Европе одна держава не должна превосходить по силе другую, отсюда стремление к созданию союзов с целью уравновесить вырвавшуюся вперед европейскую державу. Этот принцип был главным и во внешней политике Англии. Он существовал и до Второй мировой войны, и после нее, когда была создана НАТО. При «новой дипломатии» в последнее десятилетие этот принцип перестал действовать, и Англия официально от него отказалась.

Уже после Первой мировой войны и активного вхождения в международные отношения «старая дипломатия» начала утрачивать свой преимущественно европейский характер и стала приобретать характер мировой.

Раньше, при «старой дипломатии», на передачу информации уходили недели, а иногда и месяцы. С появлением телеграфа, телефона, факса, телевидения и других средств ускорила связь между посольствами и столицами. «Новую дипломатию» отличает оперативность, от посольств стали требовать немедленной информации, скорейшего анализа и предложений о том, как действовать. В последнее десятилетие возникли даже такие новые термины, как «цивилизация нескафе», или «дипломатия нескафе»; на все события следует реагировать «быстро, быстро» (на приготовление нормального кофе уходит слишком много времени, легче бросить ложку нескафе в чашку кипятка), а применительно к документам возникло выражение «говорить лозунгами».

«Новая дипломатия» с самого своего зарождения становилась дипломатией, сочетающей науку и искусство. Сразу встает вопрос: а каково соотношение в ней науки и искусства, где проявляются прежде всего научные направления в деятельности дипломатии, а где преобладает дипломатическое искусство? Иногда утверждают, что первоначальный научный анализ политики дается именно в по-

сольствах. Другие считают, что научный характер дипломатия принимает прежде всего в министерствах иностранных дел, мозговых центрах дипломатии, где имеется больше возможностей дать научный анализ и где источники значительно разнообразнее, чем в какой-либо одной (зарубежной) стране. Воздержимся от окончательного ответа на этот вопрос и предоставим возможность самим слушателям обсудить его на семинарах.

**Предвидение
событий**

Одной из главных задач дипломатии является анализ положения в стране пребывания, ее политики, прежде всего в области международных отношений. Он должен строиться не на идеологических или религиозных догмах (они мешают объективности), а опираться на научные оценки ситуаций, на умение точно определить, что происходит в стране сегодня и что может случиться в ней завтра.

Вторая задача, конечно, наиболее трудная, она может быть выполнена с учетом всех данных, которыми располагает посольство, и прежде всего на основе деловых контактов с правительственными кругами, знающими состояние дел в стране, парламентариями, лидерами оппозиции, бизнесменами, представителями науки и культуры.

История российской и западной дипломатии знает блестящие примеры не только правильной и глубокой оценки дипломатами внутренней и внешней политики иностранных государств, но и удивительной предсказуемости развития событий в будущем. Пожалуй, примером такого анализа были письма народного комиссара иностранных дел Г.В. Чичерина нашим послам, каждое из которых явилось плодом глубокого рассмотрения самых различных факторов международного положения в их взаимосвязи. Чичерин считал, что дипломатия должна строить свою деятельность на базе развития «основных глубочайших течений в ходе развития политических и экономических отношений современности»¹.

Одним из таких предвидений явился анализ им внутренней и внешней политики шаха Реза Пехлеви. В письмах к советскому полпреду в Тегеране он настаивал на сближении с шахом, так как на данном этапе «интересы нашей политики на Востоке, — писал он, — и интересы развития Персии совпадают», но он понимал, что такое положение не вечно, что оно может измениться и «может наступить время, когда интересы дипломатии (Пехлеви) и общенацио-

¹ Чичерин Г.В. Статьи и речи по вопросам международной политики. — М., 1961. — С. 238. По его инициативе был создан печатный научно-политический орган Наркоминдела — журнал «Международная жизнь».

нальные интересы разойдутся». Действительно, прошло время, и после Второй мировой войны интересы иранского общества, в том числе буржуазии страны, стали приходиться в противоречие с политикой шаха. Я понимаю, что приведенные факты поразили читателя тем, что не посол информирует Москву о будущем Ирана, а нарком, который настолько хорошо знал положение в стране, что информирует посла о том, как будут развиваться события в стране его пребывания.

Следует отметить и еще одно любопытное обстоятельство. Чичерин имел свою точку зрения по важнейшим внешнеполитическим проблемам, и не раз его анализ международной обстановки расходился с официальными установками партии и советского руководства, Политбюро ЦК ВКП(б) и его отдельными членами. Известно, что в ходе Генуэзской конференции нарком не во всем считался с некоторыми членами делегации по вопросу национализации имущества иностранных собственников. Его точка зрения вызвала раздражение Москвы, но Чичерин стал доказывать правильность своей оценки положения. Не всегда он соглашался с деятельностью Коминтерна, и его отношение к этой организации, как сейчас ясно, больше отвечало интересам страны, чем позиция официального руководства государства.

В 1927 г. ЦК ВКП(б) опубликовал обращение к рабочим и крестьянам России, в котором говорилось, что Англия готовит войну против нас, планирует втянуть СССР в конфликт с Польшей. В июле-августе 1927 г. состоялся пленум ЦК. Выступивший на нем Г.В. Чичерин не поддержал эту точку зрения и показал, что реальной угрозы войны в данное время не существует. Пленум не согласился с ним. Некоторые члены ЦК даже считали необходимым снять его с поста наркома. Последующие события, однако, полностью подтвердили правоту Чичерина. Война против нас не планировалась. Правда, Англия в 1927 г. разорвала с нами дипломатические отношения, но уже в 1929 г. их восстановила¹.

¹ В этой связи не могу не отметить, что в своей кандидатской диссертации (не зная всех этих данных) и я придерживался официальной, а не чичеринской точки зрения. В конце 60-х годов начала готовиться многотомная история КПСС, и я был привлечен к ее подготовке в качестве одного из авторов. Мне были предоставлены засекреченные материалы ЦК КПСС, и в своей главе я постарался восстановить истину и изложить точку зрения Чичерина. Однако глава не пошла в печать (не соответствовала сложившемуся подходу к этим историческим событиям). В примечании редакции было только сказано, что в соответствующей главе были использованы материалы В.И. Попова, а о позиции Чичерина, о чем я писал, в нем даже не упоминалось.

В 1927–1929 гг. партийным руководством страны был выдвинут тезис об обострении международной обстановки и в связи с этим о возросшей угрозе для СССР. Чичерин на основе научного анализа обстановки выступил против этой оценки. «В наших московских выступлениях говорится, что обострилась опасность войны между капиталистическими государствами и, следовательно, нападения на нас, — отмечал он, — что за вздор... Всякое обострение положения означает упрочение нашего положения, уменьшение внешней опасности для нас»¹. И опять чичеринский анализ оказался правильным. Рассмотрим факты. В 1928 г. с участием СССР был подписан пакт Бриана–Келлога об отказе от войны как орудия национальной политики. Страны–участницы договора обязывались разрешать все конфликты между ними только мирными средствами².

В 1931 г. в Европейской комиссии было начато обсуждение вопроса о приеме СССР в Лигу наций. В следующем году были парафированы договоры между СССР и Францией и между США и Польшей и прибалтийскими странами. Тогда же было заключено торговое соглашение с Германией. СССР был приглашен участвовать в конференции по разоружению. Ни о каком обострении отношений с СССР говорить не приходилось. Анализ Чичерина оказался совершенно точным³.

Можно привести не один пример объективности научного анализа и очень важных выводов, сделанных нашими послами. 1942 год. Положение советских войск на германском фронте было критическим. Сдан Севастополь, немецкие войска захватили значительную часть Украины, рвались к Волге в районе Сталинграда, создалась угроза Северному Кавказу. На подкрепление немецким войскам на юг СССР были брошены румынские и венгерские войска. Немцы рассчитывали, что вступление немецких войска в предгорье Кавказа

¹ *Новая и новейшая история*. — 1994. — № 2.

² *История внешней политики СССР: 1917–1945*. — М., 1976. — С. 255.

³ Трагедия Г.В. Чичерина заключалась в том, что после смерти В.И. Ленина начиная с середины 20-х годов его мнение по вопросам внешней политики и дипломатии (а он обладал острым умом и независимым характером, часто высказывал свою точку зрения, отличную от мнения членов Политбюро) не принималось во внимание. Недавно стала известной последняя записка Г.В. Чичерина. В ней он писал в 1930 г.: «Сам я был настолько бессилён, что мое выступление в Политбюро в пользу какого-нибудь мнения было скорее основанием для обратного решения («нереволюционного»). Не понимаю, если мне не доверяли, почему не хотели меня использовать на другой работе? Теперь уже поздно, я точно игрушка, сломанная неосторожным ребенком». (*Вестник МИД РФ*. — 1995. — № 6. — С. 100.)

ускорит вступление в войну Турции, до тех пор остававшейся нейтральной, а это может повлиять на позицию Японии¹. Все это могло иметь катастрофические последствия. Какой мог быть верный выход из положения? Убрать войска с советско-турецкой границы? Но это, если Турция намеревалась вступать в войну, только ускорило бы ее решение и привело бы к тому, что советские войска были бы заключены в клещи между немецкими и турецкими войсками. Оставить их на границе? Но это лишало бы наши войска, отражавшие наступление немцев, мощной поддержки.

В Москву был срочно вызван для консультаций наш посол в Турции С.А. Виноградов², ему был задан один вопрос: вступит ли Турция в войну или останется нейтральной? Посол решительно ответил: Турция в войну не вступит.

Тогда советское правительство решило снять значительную часть войск с турецкого участка границы, укрепив тем самым наши позиции в районе Волги. И после ожесточенных сражений наши войска не только одержали победу на Сталинградском фронте, но и обеспечили перелом в войне. Недаром в годы войны было популярно выражение: «Хорошая дипломатия стоит нескольких армий на фронте».

Конечно, не всегда к мнениям наших дипломатов прислушивались, и позже это, как правило, осложняло положение страны. Так, в 1956 г., за несколько месяцев до трагических событий в Венгрии, советский посол в Венгрии – а им был тогда Ю.В. Андропов – информировал о возможности восстания и военных столкновений в Будапеште и предлагал содействовать замене части руководства Венгерской социалистической партии, прежде всего тех, кто запятнал себя репрессиями против ряда венгерских политических деятелей. Москва отнеслась к этому сообщению с недоверием и направила для ознакомления с обстановкой в стране комиссию в составе А.И. Микояна и М.А. Суслова. Их заключение было категоричным: посол нервничает, руководители Венгрии (Ракоши и др.) в состоянии контролировать ситуацию. Дальнейшие события известны: восстание в Будапеште, советские танки на улицах города, много погибших,

¹ *Вторая мировая война. Краткая история.* – М., 1984. – С. 260–262.

² С.А. Виноградов был назначен послом в Турцию в 1940 г., но за короткий срок успел прекрасно разобраться в обстановке в Турции и ее политике. Он занимал этот пост до 1948 г. Впоследствии он был послом во Франции, в ОАР, заведовал рядом отделов МИД, был членом коллегии министерства, участником ряда международных конференций.

осуждение советской интервенции мировым общественным мнением, включая заграничные компартии.

Вот пример из жизни другой страны и другого предсказания — У. Хейтера¹. Видя, что власть руководителей ГДР держится в значительной степени на поддержке их со стороны советского руководства, он доложил в Лондон, что если Советский Союз перестанет поддерживать Ульбрихта, то воссоединение Восточной и Западной Германии последует автоматически. Он советовал Западу «быть терпеливым» и «держаться твердо» до тех пор, пока в Кремль не придут «новые люди», тогда, по его мнению, положение изменится само по себе².

А вот другой пример, когда дипломатам удалось исправить ошибку руководителей государства, которые принимали решение, не посоветовавшись с дипломатами. Н.С. Хрущев, который выдвигал много инициатив и мало советовался с кем-либо, кто мог ему возразить, договорился с китайцами о ввозе китайской рабочей силы в СССР. А.И. Микоян, в то время заместитель премьера, в ходе своего визита в 1954 г. в КНР на этом основании заявил о приглашении в СССР для работы 3 миллионов молодых китайцев (на Дальний Восток и в Сибирь).

В советском МИД, узнав об этом, пришли в ужас, зная о притязаниях руководства КНР на наши земли. Китайцы понимали, что этот процесс приведет к обзаведению там китайцев семьями, и тогда полукитайцев-полурусских будет уже не меньше 20 миллионов. МИД СССР решительно выступил против этого. Советская сторона, ссылаясь на трудности устройства такого количества людей, отказалась от намечавшегося соглашения. Было принято несколько тысяч китайцев, и на этом вопрос был закрыт, но в отношениях двух стран он оставил неприятный осадок.

И хотя социальные системы в двух приведенных эпизодах были разные, недоверие к дипломатам (их далеко идущим предвидениям) по существу было одинаковым.

Макдермот писал, что мнение Форин оффис о прогнозах Хейтера было отрицательным, а сами они оценивались как нереалистические, «советы его даже вредны для Британии»³. Книга эта была

¹ У. Хейтер был послом Великобритании в ГДР. Он отличался большой склонностью к научной работе. После своей отставки занялся преподавательской деятельностью, стал ректором одного из старейших английских колледжей (по иронии судьбы он имел название «Новый колледж»).

² *McDermott G. Op. cit. — P. 118.*

³ *Ibid. — P. 118–119.*

издана в 1973 г. Интересно, что бы он писал 15–20 лет спустя, когда прогнозы Хейтера полностью подтвердились, а его советы позднее, в 80-х годах, практически были приняты Форин оффис к исполнению¹.

Другой пример из современной дипломатии. Во время пребывания Э.А. Шеварднадзе на посту министра он вместе с М.С. Горбачевым не раз принимал решения по вопросам разоружения и советско-американских отношений, против которых энергично выступали опытные советские дипломаты, по мнению которых эти решения наносили ущерб интересам нашей страны. Но их возражения не принимались во внимание².

Советские руководители в 1990 г. подписали соглашение о линии разграничения в море, которое у нас называют «второй Аляской» и по которому Россия сделала огромные уступки (российская рыболовная зона сокращается в пользу США на 200 миль)³.

И сейчас как нельзя более актуально звучат слова Г. Никольсона, который более 40 лет назад писал: «Правительства, которые позволяют себе роскошь содержать в иностранных посольствах послов, к мнению и советам которых они не прислушиваются, напрасно тратят время и впустую расходуют государственные средства. Ни одна газета или банковская фирма ни в коем случае не пожелает быть представленной за границей человеком, к мнению которого она не питает доверия»⁴.

В последнее десятилетие все наиболее крупные государства мира стали обращать большее внимание на подготовку посольствами и министерствами научно обоснованных рекомендаций, прежде всего прогнозирование событий, то есть такой информации, которая носила бы упреждающий характер и могла бы позволить правительству принять соответствующие меры. Алан Жюппе, став министром иностранных дел, в своей реформистской программе французской дипломатии поставил одной из главных задач повышение посольствами *качества экспертизы*, анализа положения в разных районах мира, и прежде всего охваченных кризисом. Он акцентировал при этом внимание на необходимости рассмотрения событий *в их развитии* и на этой базе – строительства превентивной дипломатии и выра-

¹ McDermott G. Op. cit. – P. 118–119.

² См.: Корниенко Г.М. Холодная война: свидетельство ее участника. – М., 1995. – С. 231–256.

³ Известия. – 1997. – 30 авг.

⁴ Никольсон Г. Дипломатическое искусство. – С. 98.

ботки посольствами *стратегического плана* продвижения интересов Франции в странах пребывания¹.

Говоря о работе МИД России в начале 90-х годов, президент России Б.Н. Ельцин высказал неудовлетворение анализом положения в посольствах зарубежных стран. Он отметил положительные аналитические материалы только двух российских посольств – в США и Англии. Конечно, правильный, объективный анализ включает в себя и прогнозирование событий, и выводы, и предложения тех или других действий. Как справедливо отмечает профессор Н.С. Леонов, «актуальность информации состоит в том, что она помогает принятию решений по важным проблемам, которые ставят нам жизнь»².

В своем выступлении в Дипломатической академии в марте 1997 г. министр иностранных дел России Е.М. Примаков (действительный член Академии наук России, автор многих работ по международным отношениям и Ближнему Востоку, в свое время профессор Дипломатической академии), подчеркнув важность научного прогнозирования в дипломатии, сказал, что к этому процессу должны шире привлекаться и ученые академии³.

Аналогичную задачу выдвинул перед английским министерством иностранных дел при вступлении на свой пост в 1995 г. М. Рифкинд. Наметив основные линии будущей английской дипломатии, он отверг прежний принцип «баланса в Европе» (который предусматривал такое противостояние в континентальной Западной Европе, при котором ни одна страна не могла занять первое место)⁴. Он призвал выработать *научно обоснованную* линию дипломатии страны. Характерно, что это было им сделано в Чэтэм-хаузе – Королевском исследовательском институте международных отношений, который называют мозговым центром Форин оффис, подчеркнув тем самым, что новая политическая линия английской дипломатии должна быть *научно обоснована* (к слову скажем, что научно-исследовательский отдел самого МИД Англии – самый крупный в составе министерства. Он насчитывает 70 сотрудников)⁵.

¹ ТАСС. – 1993. – 2 сент.

² Леонов Н.С. Информационно-аналитическая работа в загранучреждениях. – М., 1996. – С. 81.

³ Выступление Е.М. Примакова в Дипломатической академии в марте 1997 г. (запись автора).

⁴ «Баланс сил не является и не может являться основой нашей международной политики в Европе», – сказал Рифкинд. (ИТАР-ТАСС. – 19 окт. 1995 г.)

⁵ Матвеев В.М. Британская дипломатическая служба. – М., 1984. – С. 105.

**Дипломатия
Востока**

Мы говорим об универсальной дипломатии, но ведь дипломатия каждой страны может чем-то отличаться от общестандартной, в частности часто упоминается термин «восточная дипломатия». Возникает вопрос: существует ли такая? И если да, то чем она отличается от универсальной? Дипломатия восточных государств, или, лучше сказать, незападных государств, конечно, имеет свою специфику и свои особенности. Начать с того, что дипломатия большинства восточных государств складывалась в своеобразной обстановке, в условиях изоляции (Китай, Япония) или в условиях зависимости от империалистических государств (Индия, другие азиатские и африканские страны и тот же Китай).

Перед ними стояла двоякая задача: добиться полной независимости от империалистических государств и в то же время вписаться в западную дипломатию, с которой им приходилось иметь дело. Они вынуждены были отражать «дипломатию» угроз, запугивания, вмешательства в их внутренние дела. Они видели вероломство, ложь западной дипломатии, ее макиавеллизм. И наивно было бы думать, что на это отношение к ним они отвечали бы «дипломатией доверия». Наоборот, они нередко прибегали к аналогичным методам — еще большей изощренности, крайнему недоверию, а на обман восточная дипломатия отвечала хитростью, лукавством, различными уловками. Хитрость возводилась в степень доблести, ибо против «стаи волков» (так характеризовал один из китайских политиков западных деятелей¹) не было другого оружия, кроме лукавства и ловкости.

На Востоке хитрость считалась синонимом мудрости, умственной ловкости. В России была пословица: «Хитростью силу поборют». Именно такое значение придавали на Востоке хитрости в дипломатии и торговле. И в восточной дипломатии она несколько не осуждалась, потому что речь шла о том, чтобы хитростью перехитрить хитрость западных стран. Известно, что Г.В. Чичерин, прекрасно знавший Восток (и именно при нем Советская Россия установила дружественные или хорошие отношения с Турцией, Афганистаном, Ираном), требовал от наших дипломатов прямо противоположной Западу политики мира и дружбы с восточными странами, невмешательства в их внутренние дела. Вместе с тем он писал послам на Востоке, что в отношениях с восточными политиками и дипломатами они «должны быть настороже», «не верить их похвалам, не верить угрозам, не верить обещаниям».

¹ История дипломатии. — Т. 1. — С. 775.

Видный советский дипломат А.П. Павлов (наш посол в Бельгии, Франции, постоянный представитель СССР при ЮНЕСКО), руководивший делегацией на переговорах с Ираном по пограничным вопросам, рассказывал мне:

«На переговорах встал вопрос о том, кто какие столбы будет ставить – какую часть мы, какую Иран. Я предложил, чтобы нечетные столбы ставили мы, а четные – иранцы. Иранский представитель немедленно возразил. Тогда я сказал, что мы согласны и на другое – нечетные столбы будет ставить Иран. Тогда иранский представитель взял свое предложение обратно, сказав: «Нам надо подумать». Несколько раз он менял свою точку зрения и наконец, прежде чем решиться дать окончательный ответ, спросил меня: «А почему Вы хотели взять нечетные номера? А почему Вы сразу согласились на мое предложение отдать нам четные номера? Вы рассчитывали на то, что мы не согласимся?» Я еще раз сказал ему, что мы не видим разницы в номерах. Возможно только, что столбов с нечетными номерами будет на один больше. Иранский представитель видел в нашем первом предложении какую-то хитрость (вот, дескать, первый номер будет за Советским Союзом!), и мне кажется, что он не поверил и моему объяснению»¹.

Приведенный пример характеризует еще одну черту восточной дипломатии. В течение длительного времени она имела дело с более сильным и опытным противником и поэтому ей приходилось действовать очень осторожно и осмотрительно, иногда затягивать переговоры, чтобы в ходе их выторговать у партнера побольше. Можно сказать, что на дипломатию многих восточных стран наложил отпечаток «восточный базар», который не мыслился без торга. Наш посол в Танзании К.Н. Кулматов в беседе со мной так характеризовал дипломатию этой страны: «Для дипломатов этой страны характерна максимальная осторожность в суждениях, определении своей политической линии, ответах на поставленные им вопросы. Если линия правительства еще не определена, они никогда не дадут определенного ответа, скажут, что подумают, и т.д.». Он подчеркивал, что эти черты присущи не только этому африканскому государству², и высоко оценивал это качество дипломатии: «В результате в отличие от внутренней политики, где иногда делается ряд неверных шагов, в области внешней политики и дипломатии они стараются их избежать и делают их значительно меньше»³.

¹ Из личного архива. Запись беседы с А.П. Павловым.

² Из личного архива автора. Запись беседы с К.Н. Кулматовым от 12 марта 1997 г.

³ Там же.

Другая отличительная черта восточной дипломатии сложилась в результате их борьбы за независимость и продолжалась после ее провозглашения. Эта независимость первое время признавалась западными странами больше на словах, и потому восточные страны тщательно оберегали свой суверенитет и самостоятельность, что проявлялось и в выступлениях их представителей на заседаниях Генеральной Ассамблеи ООН. Как говорил мне один из делегатов на сессии Генеральной Ассамблеи в 1973 г., представлявший восточную страну, «ООН не очень-то считается с нами, но для нас участие в ней полезно. Мы учимся здесь дипломатии и вместе с тем поднимаем свой голос в защиту Черной Африки. С годами с нами будут больше считаться». И он оказался прав. К.Н. Кулматов, характеризуя дипломатов стран Африки, говорил: «Они очень тщательно готовят свои позиции и, как правило, по каждому вопросу имеют свою собственную точку зрения»¹.

Еще одной отличительной чертой восточной дипломатии является умелое использование противоречий между западными странами, а в период существования Советского Союза — между СССР и капиталистическими странами. Пожалуй, в ряде случаев они делали это не менее успешно, чем империалистические государства. Впрочем, восточные страны этот принцип внедряли в свою дипломатию и до возникновения Советского Союза. Наш полпред и торгпред в Иране в 1929–1935 гг. рассказывал о своей беседе с одним из руководителей Ирана. Последний по поводу иранской дипломатии говорил: «Помилуйте, политика нашей страны всегда строилась на противоречиях между царской Россией и королевской Англией. Они были ногами, на которые опиралось туловище нашей политики»².

Для восточных государств начиная с 60-х годов XX века очень важным стало укрепление экономики. Сила вновь созданных государств и их дипломатии в значительной степени зависела от их экономического развития, их стабильности. Поэтому для их дипломатии на первом месте стояли вопросы развития экономических связей, экономической помощи, займов и кредитов.

Одной из первых на этот путь вступила самая развитая восточная страна — Япония. Как отмечает знаток Японии, посол Российской Федерации Л.Н. Кутаков, «на смену дипломатии, опиравшейся на силу, пришла «экономическая дипломатия», ставшая эквивалентом

¹ Из личного архива автора.

² Шумяцкий Б.З. На посту советской дипломатии. — М., 1960. — С. 37.

внешней политики страны»¹. Хотя чиновники японского МИД не привлекают к выработке решений представителей деловых кругов (чиновники министерства иностранных дел убеждены в том, что лучше них никто не знает международную экономику и поэтому обращаться к кому-то за помощью или советом нет никакой необходимости)², но в практической работе, связанной с экономикой, они широко используют японский бизнес.

Л.Н. Кутаков, письмо которого мы уже цитировали, отмечает, что МИД Японии нередко поручает непосредственным представителям монополий ведение переговоров, в том числе по рыбному промыслу и другим проблемам³.

Очень большое внимание уделяется странами Востока (Япония, Танганьика, некоторые арабские страны) подготовке профессиональных дипломатических кадров. Министерства иностранных дел этих стран воздерживаются от назначения на работу в министерства и за границей не мидовских сотрудников (поэтому в Японии каждый дипломат обычно оканчивает свою службу в ранге посла) или не дипломатов. В результате такого внимания к подбору кадров и вековой мудрости восточных народов (ряд из них были колыбелью мировой цивилизации) дипломаты многих восточных стран отличаются высоким профессионализмом. Некоторые из них получили образование в престижных учебных заведениях Англии, Франции, США, ФРГ и СССР. Заграничное образование высоко ценится в восточных странах. Арабский дипломат и ученый Ф. Муса пишет: «Желательно, чтобы некоторые кандидаты на дипломатическую службу получали образование за границей. Они, в частности, расширят свой кругозор, приобретут общую культуру, изучат иностранные языки. Даже с чисто академической точки зрения они зачастую получают лучшую подготовку, чем их товарищи, обучавшиеся в своей стране или в других арабских странах»⁴.

Еще в 50-х годах восточные страны критически относились к уровню подготовки своих дипломатов. Муса Фараг отмечает, что «в целом среди них мало дипломатов, сочетающих понимание общих проблем с хорошим знанием в определенной дипломатической

¹ Из личного архива автора. Письмо чрезвычайного и полномочного посла Л.Н. Кутакова автору книги от февраля 1997 г.

² *Панов А.Н.* Японская дипломатическая служба. – М., 1988. – С. 77.

³ Из личного архива автора. Письмо Л.Н. Кутакова, февраль 1997 г.

⁴ *Муса Фараг.* Дипломатическая служба арабских государств. – М., 1969. – С. 36.

области, они (кроме египетских дипломатов. — В.П.) не проявляли интереса к вопросам культуры»¹. Кстати, в то время было мало послов — карьерных дипломатов.

Однако, по моему личному впечатлению, в 70–80-е годы XX века положение значительно изменилось в лучшую сторону. Ф. Кальер в свое время писал, что для важнейших постов в дипломатии подходят дипломаты «среднего возраста», имея в виду, вероятно, 40–45-летних.

Дипломаты восточных государств в ряде стран, в том числе в таких важных точках, как Париж, Рим, Нью-Йорк, достигают своих постов даже раньше этого «среднего возраста». Мне довелось знать многих дипломатов восточных стран, в том числе самого высшего ранга, и я мог оценить их профессионализм.

Многие арабские дипломаты владеют приемами ораторского искусства. Мне вспоминаются посол Сирии в Лондоне, посол Марокко. Когда они говорили, их можно было заслушаться.

В 70-е годы представитель Саудовской Аравии в ООН Баруди был блестящим оратором, эрудированным и находчивым. Когда он выступал, зал заседаний всегда был полон. Одни делегаты восхищались им, другие побаивались, но никто не оставался равнодушным, и все понимали, что трудно было лучше защищать интересы своей страны, чем делал это он.

О профессионализме дипломатов восточных стран можно судить по плодотворной деятельности двух последних генеральных секретарей ООН — Бутроса Гали и Кофи Аннана.

В ООН и других международных организациях роль восточных государств огромна. Считается, что восточным людям свойственно смягчать остроту высказываний, стремиться к компромиссу. Это качество они привносят в деятельность ООН. Подход к различным международным проблемам группы умеренных восточных стран часто способствует смягчению напряженности, успешному достижению консенсуса, поискам компромиссов.

Нельзя переоценить роль восточных государств в образовании региональных организаций. Создание Лиги арабских государств в 1945 г., затем АНЗЮС и других региональных организаций способствовало развитию многосторонней дипломатии. Нельзя также не упомянуть, что начало саммита глав государств на регулярной основе было положено совещанием глав арабских стран в 1969 г.

¹ Муса Фараг. Дипломатическая служба арабских государств. — С. 48, 55.

Еще раньше, в марте 1947 г., состоялась первая неправительственная Межазиатская конференция, а позднее началось сотрудничество стран Азии и Африки на мировой арене. В апреле 1955 г. собралась так называемая Бандунгская конференция – первая конференция стран Азии и Африки (в ней участвовали 29 государств и несколько наблюдателей). Основой этого движения была «дипломатия неприсоединения», то есть самостоятельного внешнеполитического курса стран Азии и Африки, осуждение колониализма и расизма. «Дипломатия неприсоединения» строилась на принципах «панча шила» – взаимного уважения территориальной целостности и суверенитета, невмешательства во внутренние дела друг друга, равенства и мирного сосуществования¹.

«Дипломатия неприсоединения» внесла существенный вклад в развитие мировой дипломатии. Она придавала большое значение межгосударственным личным контактам. Дж. Неру говорил, что такие контакты создают неофициальную атмосферу, при которой легче понять точку зрения друг друга, достичь согласия или спокойно определить расхождения.

Страны-участницы этого движения предпринимали попытки содействовать компромиссному решению споров². В нем активно участвовали выдающиеся деятели стран Азии и Африки, проявившие огромное дипломатическое искусство, – Дж. Неру, К. Менон, Г. Насер, С. Бандаранаике, Сукарно, К. Нкрума и многие другие.

Вообще надо иметь в виду, что для дипломатии восточных государств особенно важна борьба за престиж своих государств, в том числе строгое соблюдение протокола и этикета. Вчера зависимые государства, они сегодня особенно остро реагируют на всякое нарушение этикета и протокола и рассматривают отступление от общепринятого этикета как оскорбление своего государства, умышленное стремление принизить их роль. Во время первого визита президента Египта Мубарака в Россию в сентябре 1997 г. египетская сторона настаивала на том, чтобы визит непременно носил государственный характер, в противном случае, даже несмотря на подготовленные для подписания важные документы, она хотела его отменить.

И еще два замечания. Стиль языков многих восточных стран отличается высокопарностью, обилием эпитетов, определенной долей преувеличения (вспомните хотя бы грузинские тосты), обязательным

¹ *История дипломатии.* – Т. V. Книга первая. – М., 1974. – С. 369.

² Там же.

проявлением уважения к лицам старшего поколения, к гостям, собеседникам, родственникам гостей.

Это отражается и в дипломатическом языке, особенно в устном. Хозяин приема проявляет уважение, почтительность к гостю, даже любовь (и ожидает в ответ такой же велеречивости). И наконец, протокол и этикет многих восточных стран отличаются от западных, и, находясь в восточных странах, надо его знать и по возможности следовать ему.

Говоря о «восточной дипломатии», мы отмечали общие черты, свойственные дипломатии многих восточных стран. Мы посвятили ей отдельный параграф, так как этот термин встречается во многих работах по дипломатии, но, по нашему личному мнению, «восточную дипломатию» можно рассматривать лишь теоретически, только с точки зрения методической и, я бы сказал, даже учебной. В природе такой дипломатии не существует, а есть дипломатия отдельных стран Востока. Каждое из восточных государств обладает своей спецификой, вносит свое, иногда новое и необычное, в копилку мировой дипломатии или окрашивает сложившиеся методы и приемы в свои собственные тона.

**Из истории
дипломатии
Японии**

Возьмем, к примеру, Японию. Многие западные дипломаты жалуются на то, что их министерства иностранных дел не оказывают достаточного влияния на выработку внешнеполитического курса своих стран, являясь лишь исполнителями воли руководства государства или той или другой политической партии.

В отличие от этого, роль МИД Японии достаточно велика: дипломатия страны активно участвует в разработке внешнеполитического курса государства и влияет на него. Японскую дипломатию часто упрекают в консерватизме и инертности, но цель этой «инертности» — обеспечить устойчивость внешней политики страны и в условиях тесного сближения с США сохранить самостоятельность внешней политики Японии, возможности дипломатии страны говорить на равных со своими могущественными соседями — США, Китаем, СССР¹.

¹ Вот еще одна черта «консервативности» японской дипломатии. Во многих странах (особенно в СССР, России) препятствуют созданию «поколений дипломатов». В Японии, напротив, поощряют дипломатические династии. И есть случаи, когда третье и даже четвертое поколения начавших свою карьеру в середине прошлого века работают в МИД. Этим обеспечивается также устойчивость дипломатии. (Подробнее см.: *Панов А.Н.* Указ. соч. — С. 141.)

Во многих странах возникает вопрос о росте международных связей местных органов власти и иногда – о их ненужной «самостоятельности».

Японский МИД уже больше трех десятилетий взял курс на расширение своего контроля над этими связями, так же как над международными связями западных стран с японскими общественными организациями. Цель МИД – расширить свое влияние на широкие слои населения страны. (В Японии шутят: «МИД пошел в народ».) Последнее дало свои результаты: против «захвата» Курил Россией выступило почти все население Японии.

Японские дипломаты хорошо усвоили методы своих западных коллег и в ряде случаев «усовершенствовали» их, вплоть до таких качеств, как двуличие и вероломство, особо изощренные способы ведения переговоров.

Накануне Русско-японской войны 1904–1905 гг. и вероломного нападения на Порт-Артур японцы постарались создать у российской стороны впечатление, что войны не будет. Накануне нападения на Перл-Харбор в 1941 г. японская делегация в течение длительного времени вела переговоры с США, зная, что никакого соглашения подписываться не будет и Япония нападет на Соединенные Штаты; она затягивала их до предела, старалась усыпить партнера (будущего противника) и создать тем самым наилучшие условия для агрессии.

Знание восточной дипломатии, особенностей дипломатии каждой страны очень важно при ведении переговоров. Известно, что у ряда стран существует своя специфика переговоров: в литературе даже появился термин «национальный стиль переговоров». Считается, например, что японцы мало реагируют на угрозы партнера по переговорам, хотя сами, дискутируя с более слабым противником, могут прибегать к угрозам. Они уделяют много внимания развитию личных отношений с партнерами и во время неофициальных встреч стремятся по возможности подробнее обсудить проблему. Они предельно точны во времени начала переговоров и их окончания. Японский дипломат всячески демонстрирует внимание, слушая собеседника. Но это не следует принимать за согласие с вашей точкой зрения. На самом деле своим вниманием он лишь побуждает собеседника к продолжению изложения его точки зрения¹.

¹ Лебедева М.М. Вам предстоит переговоры. – М., 1993. – С. 140–141.

Из истории
дипломатии
Китая

Дипломатия другой восточной страны – Китая – также носит очень специфический и своеобразный характер и заслуживает отдельного рассмотрения.

Она исторически претерпевала серьезные изменения в зависимости от обстановки и задач, которые стояли перед страной. Вот, например, как Чжоу Эньлай в 1949 г. характеризовал китайскую дипломатию: «Если раньше мы придерживались курса непризнания капиталистических стран и их дипломатических представительств в Китае, то есть дипломатии «свободных рук», то сейчас при взятии центральной власти в свои руки нам придется избрать дипломатию «полусвободных рук», то есть в отдельных случаях вступать с ними в фактические связи»¹.

Затем Китай перешел к дипломатии «полностью свободных рук» и часто строил свою внешнеполитическую линию, исходя из стремления отвлечь народ от внутренних трудностей.

Наметился при этом и свой стиль переговоров: повторяя изо дня в день одну и ту же позицию (в 50-е гг. – «серьезное предупреждение»), искусственно создавая тупики в переговорах, вынудить партнера принять китайские условия, а в случае отказа возложить ответственность на другую сторону, обвинив ее в нежелании пойти на компромисс.

Когда же это было нужно и выгодно Китаю, дипломатия страны проводила архигибкую линию. Занимая жесткую позицию в отношении Тайваня («есть один Китай»), китайская дипломатия затем давала понять намеками (иногда через третьих лиц) США и Японии, что Тайвань не главное препятствие при решении двусторонних проблем. И как всегда, для этого находилось броское определение: «Тайвань может подождать».

Китайский национальный стиль переговоров отличается и другими особенностями. В делегации партнера китайцы обычно выделяют людей, которые выражают им симпатию, и стараются через них оказать влияние на позицию другой стороны. Окончательные решения принимаются китайской стороной обычно не за столом переговоров, а дома, после обсуждения. В китайских делегациях обычно много экспертов по различным вопросам, и потому ее численность оказывается достаточно большой. Уступки китайцы делают обычно

¹ Тихвинский С.Л. Путь Китая к объединению и независимости. 1898–1949. – М., 1996. – С. 467.

в конце переговоров, и ошибки, допущенные партнерами, умело используют¹.

Китайские дипломаты очень успешно использовали заинтересованность иностранных государств в рынках сбыта («Китай – самый большой рынок сбыта!»), рассматривая заключенные ими торговые соглашения, контракты как первый шаг сначала к нормализации, а потом к расширению двусторонних политических отношений. Когда у КНР не было дипломатических связей с рядом стран Запада, она мастерски использовала дипломатию спортивных связей («пинг-понговая дипломатия» 60-х гг.), для того чтобы показать, что связи есть и их можно расширить для приглашения в Пекин представителей западной интеллигенции, народной дипломатии и т.д. Впрочем, этот метод они, возможно, заимствовали и у нас, так как мы также широко использовали так называемую «народную дипломатию».

В последнее десятилетие китайская дипломатия активно использует как трибуну ООН во время сессий Генеральной Ассамблеи, так и заседания Совета Безопасности. При этом для нее характерна самостоятельность позиции, она, как правило, не оглядывается на позиции других стран, а проводит свою собственную, самостоятельную линию. Она не опасается, голосуя по принципиальным вопросам, применять право вето, даже если государства, с которыми у нее тесные отношения, поддерживают другую резолюцию. Ее делегаты обычно аргументированно отстаивают свою позицию.

**Несколько
слов
о советской
дипломатии**

В советской литературе не очень повезло трактовке проблем дипломатии как искусства, в том числе советской дипломатии. Либо в этом плане о ней почти ничего не писали², либо говорили о дипломатии партийного руководства, правильности и мудрости принимаемых партией дипломатических решений. К сожалению, даже в многотомной «Истории дипломатии» этой теме посвящены лишь отдельные страницы в первом и втором томах, совсем немного – в третьем и ничего – в последующих трех книгах. В них рассматривалась только внешняя политика и нередко критиковалась дипломатия западных государств.

В исследованиях советских ученых подчеркивалось, что усилия «дипломатии эксплуататорских классов» направляются на то, чтобы

¹ Лебедева М.М. Вам предстоит переговоры. – М., 1993. – С. 139–140.

² Исключение составляет книга А.Н. Ковалева «Азбука дипломатии», которая посвящена в основном дипломатическим документам и правилам их составления.

вызвать войну, расширять ее орбиту, увеличить ее продолжительность¹.

Буржуазные авторы критиковались за то, что в их книгах преобладает тенденция «определять дипломатию в целом только как искусство», а «буржуазная дипломатия» осуждалась за то, что она не обладает способностью понимания действительных тенденций исторического развития и коренных исторических закономерностей, что она «вынуждена маскировать свои действительные цели, скрывать их от народов»².

Все основные труды западных дипломатов и ученых – Э. Сатоу, Г. Никольсона, Ж. Камбона – подвергались критике за то, что их авторы «недалеко ушли в своих рассуждениях о дипломатическом искусстве, сводя его к субъективным, часто психологическим личным качествам дипломатов».

Г. Никольсона обвиняли в том, что он устанавливает как бы каталог «особых дипломатических добродетелей», а книги известного американского дипломата и ученого Дж. Кеннана хулили за его заявления о том, что в дипломатии в девяноста девяти случаях из ста важное и решающее значение имеют совокупность свойств человека (дипломата) в целом, прежде всего его порядочность, его способность вызвать симпатию и понимание и т.д.³

Рассуждения Г. Никольсона о дипломатическом искусстве назывались «порочными», а его построения – «искусственными». Что же тогда, по мнению этих авторов, являлось критерием дипломатии? Ответ был таков: «Общественный политический строй – вот в конечном счете решающий критерий для характеристики дипломатического искусства»⁴.

Отсюда следовал вывод: хороший общественно-политический строй (в СССР и странах «народной демократии») – хорошая дипломатия, плохой строй (на Западе) – плохая дипломатия.

Такой вульгаризаторский подход приводил к удивительным и парадоксальным выводам. Казалось бы, если у нас была хорошая дипломатия, то были и хорошие дипломаты, – ничего подобного. Уровень дипломатии определялся не способностью наших дипломатов, а общественно-политическим строем и талантами руководите-

¹ См.: Левин Д.Б. Дипломатия. Ее сущность, методы и формы. – М., 1969. – С. 35.

² Там же. – С. 121.

³ Там же. – С. 32, 60.

⁴ Там же. – С. 64.

лей страны. При этом опирались на известную ленинскую формулу о том, что даже мелкие ходы советская дипломатия делает только с ведома Политбюро ЦК и, расширяя этот тезис, отводили дипломатам роль простых исполнителей. У руководства МИД существовала какая-то боязнь подчеркивать роль советских дипломатов в проведении внешней политики страны. В чем-то дипломаты приравнивались к разведчикам, имена которых никто не должен знать, а их успехи могут зачисляться только на счет руководства страны.

Даже такой умный и опытный дипломат, как А.А. Громько, хорошо понимавший роль дипломатов в осуществлении политики страны и с уважением относившийся к опытным дипломатическим работникам министерства, не избежал этого поветрия.

Мне довелось присутствовать при разборе им как редактором некоторых глав «Истории дипломатии». Он пригласил к себе в кабинет профессора А.М. Некрича, автора ряда глав, и меня и начал с разбора глав, написанных им. Я их читал, они произвели на меня хорошее впечатление, и я думал, что едва ли он сделает какие-либо замечания. Но он говорил довольно долго, и главные его возражения касались «персонификации дипломатии». «Ну что у Вас на каждом шагу то Чичерин, то Литвинов, то послы Майский, Красин и Ворковский, то другие дипломаты? Они были простыми исполнителями, настоящая дипломатия делалась в Политбюро, а дипломаты, фамилии которых вы упоминаете, были только исполнителями, действовали в соответствии с данными им инструкциями. Вы пишете, что наша дипломатия была успешной, а это значит, что инструкции, которые они получали, были продуманными и хорошими. Так и отметьте, а фамилии эти снимите»¹.

Тогда я не догадывался, что в недалеком будущем и мне предстоит встретиться с тем же самым отношением к этим выдающимся людям, когда я был назначен ректором Дипломатической академии. Мне пришла мысль сделать в академии небольшую портретную галерею наиболее видных советских дипломатов. В ней были представлены портреты Г.В. Чичерина, М.М. Литвинова, послов Л.Б. Красина, В.В. Воровского. Мы поместили на стенде портреты нашего посла в Польше, так же как Воровский погибшего на боевом посту, и других дипломатов. Мы сделали галерею в вестибюле академии, где прямо у входа висел большой портрет В.И. Ленина. Не знаю, специально, чтобы посмотреть эту галерею, или по другой причине первый

¹ Из личного архива автора.

помощник министра посетил академию и, обратив внимание на портретную галерею, распорядился снять ее и заменить стендом с фотографиями членов Политбюро¹.

Характерно, что в книгах о дипломатии западных авторов обращается особое внимание именно на личные качества дипломатов, их характеры. В книге Г. Никольсона в специальной главе «Идеальный дипломат» перечисляются все требования, которым должен удовлетворять настоящий дипломат. В статье «Дипломат» в «Дипломатическом словаре», который издавался под редакцией министра, ничего не говорилось о личных качествах дипломата. Словарь лишь упоминал формальные требования (возраст, высшее образование, знание иностранных языков) и подчеркивал, что эти требования «сведены к минимуму»².

Но, пожалуй, наиболее ярким показателем отношения руководства страны к дипломатам является мнение о советских дипломатах В.М. Молотова, который был председателем Совнаркома, заместителем председателя Совнаркома, министром иностранных дел (1939–1949, 1953–1957 гг.). Он говорил: «У нас централизованная дипломатия. Послы никакой самостоятельности не имели и не могли иметь, потому что сложная была обстановка. Какую-нибудь инициативу проявить послам было невозможно. Это было неприятно для грамотных людей – послов. Роль наших дипломатов была ограничена сознательно, потому что *опытных дипломатов у нас не было* (курсив наш. – В.П.), но честные и осторожные дипломаты у нас были, грамотные и начитанные. Я подчеркиваю, – продолжал он, – наша дипломатия 30–40–50-х годов была очень централизована, послы были только исполнителями определенных указаний. Эта дипломатия в наших условиях была необходима»³.

Как охарактеризовать эти высказывания руководителей страны о советских послах? Начнем с того, насколько критикуемые были подготовлены к дипломатической деятельности. Я проанализировал биографии 22 первых советских полпредов (послов), из них 15 человек имели высшее образование, трое – незаконченное высшее, остальные – среднее образование (некоторые из них впоследствии стали наркомками, то есть были очень способными людьми). Большинство из первых послов находились долго в эмиграции за границей и хорошо знали иностранные языки. В 1920 г. в НКВД по

¹ Из личного архива автора.

² *Дипломатический словарь*. – Т. I. – М., 1971. – С. 461–462.

³ Цит. по: Чуев Ф. Сто сорок бесед с Молотовым. – М., 1991. – С. 98.

инициативе Чичерина для рядовых дипломатов были образованы курсы иностранных языков, на которых читались и лекции, необходимые дипломатам. В 1934 г. при НКВД были организованы постоянные дипломатические курсы, затем Высшая дипломатическая школа (ВДШ) и в 1944 г. – Институт международных отношений (МГИМО). Недостаток квалифицированных дипломатических кадров стал ощущаться в конце 30-х годов, когда было репрессировано более 100 дипломатов, в том числе послы в 14 странах, среди них Розенгольц (полпред в Англии), Крестинский (замнаркома, полпред в Германии), Карахан (замнаркома, полпред в Турции). Арестовывали уже после войны И.М. Майского, обсуждался вопрос об аресте М.М. Литвинова. Даже о таких видных наших дипломатах, как Г.В. Чичерин или М.М. Литвинов, о которых весь мир говорил с уважением, руководство страны отзывалось уничижительно.

Сталин питал откровенную неприязнь к Чичерину (впрочем, это чувство было взаимным). Чичерин, например, писал, что «примат партии над государственной деятельностью означает паралич государственной власти». Молотов о министерстве иностранных дел (под руководством Чичерина и Литвинова) отзывался так: «прости-туированный наркоминдел». Чичерин вынужден был не раз, когда не считались с его мнением, подавать в отставку. В одном из писем он отмечал, что ему нельзя было работать из-за сложившейся вокруг него обстановки. «Молотов упрекает меня в слабости. Наши представления, очевидно, далеко расходятся». Ворошилов утверждал, что Чичерин больше защищает интересы других государств, упрекая его в дворянском происхождении. Калинин обвинял наркома в том, что последний плохо соблюдает интересы СССР. (Заметим в скобках, что два последних политика – Ворошилов и Калинин – были малограмотными людьми, считавшими, что они лучше Чичерина разбираются в сложных проблемах международной политики.) Из членов руководства страны (после В.И. Ленина) только Рыков относился к Чичерину нормально¹. В свою очередь, Чичерин писал Рыкову в 1928 г.: «Воспоминания о работе с Вами принадлежат к наилучшим в моей жизни»².

О преемнике Чичерина Литвинове Молотов отзывался еще хуже: «Он, конечно, дипломат неплохой, – говорил он, – но духовно стоял

¹ В.И. Ленин назвал Чичерина работником великолепным, добросовестнейшим, знающим. «Таких людей надо ценить», – писал он. (*Ленинский сборник*. – XXXVI. – С. 54.)

² *Новая и новейшая история*. – 1994. – № 2.

на другой позиции, довольно оппортунистической, очень сочувствовал Троцкому, Зиновьеву, Каменеву, и, конечно, не мог пользоваться нашим полным доверием (курсив наш. – В.П.). В конце жизни он политически разложился»¹.

К сожалению, Молотов был не единственным министром иностранных дел, который пренебрежительно относился к своим собственным сотрудникам – дипломатам. Такого же мнения, как свидетельствуют его действия, придерживался и А.В. Козырев. Когда он занял пост министра иностранных дел, он сделал заявление о своем намерении на 90% сократить дипломатический состав союзного МИД. Об этом рассказал в своей книге Г. Шахназаров.

Он передает содержание переговоров между М. Горбачевым и Б. Ельциным:

Горбачев: Что значит, когда Козырев заявляет, что он обойдется без союзного МИД? Кто будет участвовать в Хельсинкском процессе, представлять (Россию) в ООН, вести дела по разоружению? Ведь все это требует опыта и знаний.

Ельцин: Согласен. Сказал, что насчет сокращения на 90% мидовского персонала – это образ, примерная цифра.

Горбачев: МИД – это ведь русские люди, можно сказать, столетиями формировавшие учреждение².

Видимо, нового министра одернули, и МИД СССР не подвергся уничтожению. Правда, потом в нем были созданы такие условия для работы дипломатов, что значительная их часть сама покинула МИД³.

А как на Западе оценивались наши дипломаты? Г. Никольсон, не одобряя методов советской дипломатии, вместе с тем отмечал «ее силу, ее опасность»⁴.

Как мы уже говорили, высокого мнения о Чичерине были немецкие и английские дипломаты. У. Черчилль писал об отставке Литвинова: «Этот выдающийся еврей, объект вражды Германии, был пока отброшен, как сломанная игрушка»⁵. Американский исследователь советской внешней политики Луи Фишер так отзывался о Литвинове: «Всегда твердый, откровенный и мужественный, он говорил правду чаще (чем другие), а иногда его речи были сенсацион-

¹ Чуев Ф. Указ. соч. – С. 98.

² Шахназаров Г. Цена свободы. Реформация Горбачева глазами его помощника. – М., 1995. – С. 297.

³ Там же.

⁴ Никольсон Г. Дипломатическое искусство. – С. 103.

⁵ Черчилль У. Вторая мировая война. – Т. I. – М., 1955. – С. 334.

ными». Он отмечал, что Литвинов защищал советских дипломатов от действий «тайной полиции Москвы» и спас многих из них¹.

Английский посол Макдермот считает, что у советской дипломатии «можно кое-чему поучиться». Он призывал Запад быть мудрым «и рассматривать советских дипломатов такими, какими они в действительности являются, – *интеллигентными, прекрасно тренированными. Они могут внести существенный вклад в разрешение проблем войны и мира*» (курсив наш. – В.П.)².

Известно отрицательное отношение писателя А.И. Солженицына к внешней политике и дипломатии царской России (не всегда, впрочем, справедливое и обоснованное). Не секрет его крайне негативная позиция в отношении политики коммунистов, и тем интереснее его оценка внешней политики и дипломатии СССР.

В журнале «Новый мир» он писал, что «коммунисты не повторили ни единого промаха и ляпа царской дипломатии». Критикуя советскую дипломатию за (по его словам) «цинизм и жестокость», он вместе с тем хвалит ее, говоря, что за всю историю дипломатии России «советская была находчива, неуступчива, цепка, бессовестна и везде превосходила и побивала западную»³.

Он отмечает, что эта дипломатия вызывала восторженное сочувствие у западного передового общества, отчего «потуплялись западные дипломаты, с трудом натягивая аргументы»⁴.

Вместе с тем тот же Никольсон, например, отмечает, что теория марксизма-ленинизма не помогла русским создать какую-либо систему переговоров.

Но, пожалуй, никто так резко не критиковал идеологические корни советской дипломатии, как Чичерин. Он хорошо видел, какой вред эта идеологическая деятельность, «партийный» подход к международным отношениям приносит нам. «Из наших, по известному шутивому выражению «внутренних врагов», первый – Коминтерн. Это смерть внешней политики. Особенно вредными и опасными были коминтерновские выступления наших руководящих товарищей и всякое обнаружение контактов между аппаратом и компартией. Выяснилось, что в Турции вся компартия служила в наших учреждениях, это была форма финансирования партии»⁵.

¹ Fisher L. Russia's Road from Peace to War. Soviet Foreign Relations. 1917–1941. – N.Y., 1969. – P. 60.

² McDermott. Op. cit. – P. 132.

³ Новый мир. – 1994. – № 7.

⁴ Там же.

⁵ Вестник МИД РФ. – 1995. – № 6. – С. 108.

Особый вред внешней политике и дипломатии, по мнению Г.В. Чичерина, нанесла внутрипартийная борьба с оппозицией, когда, по его словам, «были открыты шлюзы для всякой демагогии и всякого хулиганства. Теперь работать не нужно, нужно бороться на практике против правого уклона. То есть моря склоки, подсиживания, доносов. Осуществлялась диктатура языкочешущих над работающими»¹.

Конференционная дипломатия

Современная дипломатия часто называется многосторонней или конференционной. В чем причина ее возникновения? Прежде всего, возникли такого рода глобальные проблемы, в решении которых заинтересованы все или почти все стороны и решение которых зависит не от одного-двух государств, а от всех или почти всех сторон. К их числу, к примеру, относятся такие вопросы, как продовольствие, энергоресурсы, окружающая среда, Мировой океан, космос, ядерное разоружение, морские границы и границы экономических зон, запрещение новых видов оружия и т.д.

С увеличением числа государств с 50 с лишним в середине 30-х годов до почти 200 в наши дни международные отношения и дипломатия стали более сложным и значительно более дорогим делом. Только крах Советского Союза и Югославии привел неожиданно к созданию 20 с лишним новых государств и увеличению числа дипломатов. В Лондоне, например, сегодня проживает 17 тыс. иностранных дипломатов и членов их семей².

Международные связи значительно расширились, теперь для решения той или другой международной проблемы нужно участие большинства или всех государств мира. Приведение различных точек зрения к единому знаменателю стало значительно более трудным и длительным процессом. Более того, ввиду сложности и важности проблем их разрешение обычно проходит на нескольких уровнях — экспертном, министерском, высоком и самом высоком. В качестве примера такого рода современных переговоров приводятся хельсинкский процесс, конференции по ограничению вооружений и разоружению, конференции по Боснии, Герцеговине, встречи большой «восьмерки», деятельность ООН и других международных организаций. И, казалось, сомнения в необходимости и пользе такой дипломатии необоснованны. Однако существуют и критики этого вида переговорного процесса. К чему она сводится? Возражения против

¹ *Вестник МИД РФ*. — 1995. — № 6. — С. 107.

² *Hamilton K., Langhorne R. Op. cit.* — P. 213.

этого вида дипломатии идут, скорее, не по линии необходимости диалога как такового, а по технике его исполнения. Критики этого вида дипломатии справедливо отмечают, что такие переговоры, когда одновременно собирается несколько или много участников, — это больше не дипломатия, а политика, но дипломатия включает в себя и политику. Именно руководители стран могут решать сложнейшие вопросы, так как им, а не дипломатическим чиновникам позволено выносить окончательный вердикт. Критики отмечают также, что широкие конференции требуют создания сложных структур управления, наконец, при этом неизбежно сталкиваются различные национальные стили ведения переговоров (и чем больше число участников, тем труднее согласование и выработка какого-то компромиссного стиля, а игнорирование какого-то стиля порождает дополнительные трудности).

Встает также вопрос о порядке голосования: если решать вопросы большинством — это означает возможность того, что почти половина участников может не подчиниться и отказаться примкнуть к соглашению, а в ряде случаев (скажем, в вопросах разоружения, неприменения ядерного оружия, вопросах о морских пограничных зонах и т.д.) вообще сделает соглашение невозможным. Остается консенсус, но достичь его на многосторонних конференциях значительно сложнее. Возьмем, к примеру, Конференцию по разоружению 1995 г. в Женеве, когда Индия наложила вето на запрещение ядерных испытаний¹.

Правило консенсуса датируется началом 70-х годов, и впервые решения консенсусом принимались в ООН. Консенсус отличается от единогласия, так как последнее означает отсутствие оппозиции или требует голосования. Консенсус же означает, что поскольку другого, приемлемого для всех решения не удалось добиться, то участники конференции принимают компромиссное решение без голосования. Такой способ широко применялся на Конференции по разоружению, Конференции по морскому праву, а также в ОБСЕ и на совещании Группы 7 (8). (К вопросу о консенсусе мы еще вернемся в последней главе.)

Консенсус часто сочетается с другими новациями: «cooling off periods» — перерыв с целью охладить страсти (в ходе закулисных встреч и переговоров за чашкой кофе). Он применялся на конференциях по нераспространению ядерного оружия в 1975 и 1980 гг.

¹ *Сегодня*. — 1995. — 22 авг.

и на других встречах¹. Дипломатия консенсуса породила и еще один термин – «паритетная дипломатия», при которой группы стран (по этническим, географическим признакам или по интересам в той или другой области) устанавливают отношения друг с другом на равной основе (через послов и других представителей) с целью выработки общего решения по той или иной проблеме².

Эта форма «коллективного торга» помогла преодолеть некоторые проблемы, вставшие перед высокоразвитыми промышленными странами, несмотря на различия в их «размерах и силе». В то же время этот метод позволил и малым странам с меньшими ресурсами также сказать свое слово.

Не следует, правда, преувеличивать значение этого метода. В-первых, процесс такого соглашения – это долгое и утомительное дело, а во-вторых, он может и не привести к положительным результатам, и тогда эти страны возвращаются к старым методам двусторонних переговоров³, по которым иногда легче добиться устраивающего обе стороны решения.

Критики многосторонней дипломатии считают, что диалог может быть эффективным, если он ведется между двумя или тремя партнерами: только тогда он может носить конфиденциальный и честный характер; и от соглашения между двумя-тремя участниками идти к другим участникам, постепенно вырабатывая удовлетворяющую всех формулу. В доказательство этого они приводят тот довод, что крупные международные сборища – это формальные сессии, предназначенные, скорее, для шоу и внутреннего потребления (посмотрите, избиратели, как мы хорошо отстаиваем ваши интересы), а настоящий бизнес делается либо в двустороннем диалоге и торговле, либо во время конференции, но тогда в частном порядке, не на заседаниях, а в коридорах и барах, публичные заседания сводятся либо к церемонии подписания и ратификации, либо к ораторским выступлениям на публику⁴.

Что можно сказать по этому поводу?

Подробнее эти вопросы мы будем рассматривать в третьей части нашей книги («Переговоры»). Сейчас же ограничимся следующим. В принципе эта критика международных конференций справедлива, но все отмечаемые недостатки этого метода преодолимы и только

¹ Barston R.P. *Modern Diplomacy*. – N.Y., 1988. – P. 117.

² Hamilton K., Langhorne R. *Op. cit.* – P. 198.

³ *Ibid.* – P. 198–199.

⁴ Watson A. *Diplomacy*. – L., 1982. – P. 151.

требуют особенно тщательной подготовки конференции и высоко-го профессионализма переговорщиков (наверное, дипломатов надо серьезно учить методике ведения переговоров). Но если не следовать предлагаемому методу, тогда разрешение проблем (в том числе ликвидации конфликтных ситуаций) потребует не дней, не месяцев, а многих лет, что обесценивает дипломатию.

Кроме того, практика показывает, что, во-первых, в ряде случаев, когда в решении проблемы заинтересованы многие страны, метод конференционной дипломатии является единственным, позволяющим добиться результата, а во-вторых, та же практика последних десятилетий оправдывает применение такого способа разрешения сложных вопросов, показывает, что тем самым экономится огромное количество времени, тогда как двусторонние встречи, да если они, к тому же, проводятся на недостаточно высоком уровне, оттягивают решение вопросов на много месяцев.

Многосторонние встречи способствуют установлению взаимных добрых отношений деятелей, хорошо знакомых с проблемами, с точкой зрения своих партнеров по предыдущим переговорам. Хотя бывает и наоборот. У М. Тэтчер после встреч с деятелями ее ранга часто устанавливались недоброжелательные отношения. Личные отношения между министром иностранных дел лордом Керзоном и президентом Франции Пуанкаре после их встреч стали такими плохими, что они не помогали, а наносили вред переговорам. Но это только показывает, что участникам переговоров даже при расхождении во взглядах не следует портить личные отношения, а сами переговоры в дальнейшем могут продолжаться.

Конференционная дипломатия может иметь различные цели и носить разный характер: мирные переговоры по окончании войны, в которой участвовали несколько государств; переговоры, имеющие целью заключение многостороннего соглашения по одной из проблем; переговоры по изменению или дополнению многостороннего соглашения; переговоры по обмену мнениями и возможному соглашению (например, заседание «восьмерки», глав государств СНГ и др.). Это переговоры, имеющие целью установление или расширение сотрудничества. Другие переговоры связаны с конфликтом, его окончанием и имеют цель ограничить конфликт, смягчить его, ввести в более цивилизованные рамки или ликвидировать источник конфликта, либо разрешить его, то есть полностью ликвидировать. Многосторонние переговоры – наиболее трудные, так как они включают разные конфликтующие стороны, посредников, гарантов, а если идут

под эгидой какой-либо международной организации – то и ее представителей. В них часто возникают и сложные протокольные проблемы, и затруднения с соблюдением этикета.

Очень важным на такого рода многосторонних встречах (конференциях) представляется личностный фактор, причем чем сложнее обстановка (в особенности при конфликтной ситуации) – тем важнее личность переговорщиков, чем выше уровень встречи и выше ранг ее участников – тем большее значение имеет личность руководителей делегации, их профессионализм.

В свое время у нас был популярным и обязательным для претворения в жизнь принцип «Краткого курса истории ВКП(б)»: «История – это не история личностей, а история идей», и потому личности (особенно нежелательные) уходили в тень или вообще не упоминались. Но история без личности – это не история, она включает в себя народ, личности и идеи. Это касается персон, которые поставлены историей на ведущие дипломатические посты в международных отношениях. Успех зависит от них как личностей, от отстаиваемых ими идей и от того, как они отвечают интересам народа, в данном случае государства, а также от подготовки самой встречи.

История знает немало примеров, когда плохая подготовка привела к отрицательным результатам.

К переговорам надо готовиться и когда ваши позиции слабые, и когда они сильные; переговоры должны учитывать фактор времени конференции (как долго она может продлиться), состав участников и т.д. Очень большое значение при многосторонней дипломатии имеет организационная подготовка: количественный состав делегаций, формирование их, определение повестки дня, порядок председательствования, финансовые расходы, техническое обслуживание делегации, вопросы официального и рабочего языков и т.д. Созыву таких встреч должно предшествовать согласование по дипломатическим каналам основных процедурных и организационных вопросов конференции, а в ряде случаев – и проектов документов для подписания. В случае, если конференция недостаточно подготовлена, следует продумать вопрос о переносе ее срока, так как плохо подготовленная встреча может принести не пользу, а вред.

С помощью Группы 7 (8) стало более эффективным влияние европейских государств при решении международных вопросов.

В последние годы заседания «семерки» превратились во встречи «восьмерки» с участием России. С 1997 г. участие России в заседаниях ведущих промышленно развитых стран мира стало постоянным.

Специальные миссии

Новым в дипломатии второй половины XX в. стало использование наряду с постоянными посольствами и послами специальных представителей – послов по особым поручениям для переговоров от имени главы государства (или премьер-министра), а в последнее время – и министра иностранных дел. Практика эта существовала и раньше, но в ограниченных масштабах. Можно было по пальцам одной руки перечислить все случаи направления таких специальных представителей, главным образом Соединенными Штатами и другими крупными державами. Упомянем прежде всего Гарри Гопкинса, американского дипломата, государственного деятеля, ближайшего помощника и доверенного лица президента США Ф.Д. Рузвельта. В 1938 г. он был назначен министром торговли. В начале 1941 г. Гопкинс был направлен в Лондон в качестве личного представителя Рузвельта. После нападения Германии на СССР он прибыл в Москву, где от имени Рузвельта вел переговоры с руководителями советского государства.

В ходе их были предварительно согласованы вопросы об оказании американской помощи, способы и маршруты поставки военных материалов, было распространено действие на СССР американского закона о ленд-лизе, и в октябре 1941 г. был подписан соответствующий протокол о поставках Советскому Союзу американских вооружений. Очень важным было то, что Гопкинс был личным другом Рузвельта, который ему полностью доверял; обычно о полномочиях Гопкинса президент писал: «Считайте, что все, что Вам говорит мистер Гопкинс, говорю я». Он был полностью посвящен в замыслы президента, сопровождал его на всех международных встречах. Он был больше чем посол, он был вторым «я» президента. Американский исследователь Г. Шервуд в биографии Г. Гопкинса писал: «Рузвельт осторожно воспитывал Гопкинса в искусстве и науке политики и ведения войны и затем предоставлял ему огромную власть в принятии решений потому, что ему нравился Гопкинс, он доверял ему и нуждался в нем»¹.

Мне довелось, работая в Австралии, встретиться с сыном Гопкинса, и он мне сказал: «У него с президентом были не просто хорошие отношения, они были друзьями, он был доверенным президента, который говорил, что он самый лучший посол для выполнения его замыслов. Отец пережил президента всего на несколько месяцев»².

¹ *Sherwood R.E. The White House. Papers of H.L. Hopkins. – Vol. I–II. – L., 1950. – P. 13.*

² Из личного архива автора. Беседа с сыном Гопкинса в марте 1967 г.

Преемник Рузвельта Г. Трумэн назначил своим личным представителем А. Гарримана, американского политического деятеля и дипломата. До этого Гарриман был советником президента Рузвельта по промышленным и финансовым делам, а затем в 1941 г. стал специальным представителем президента в Англии по осуществлению закона о ленд-лизе. Он возглавлял американскую делегацию на московском совещании трех стран в 1941 г., а в 1951 г. вел переговоры с иранским правительством об урегулировании англо-иранского конфликта, в ходе которых, угрожая Ирану санкциями, вынудил его на переговоры с англичанами. Трумэн привлек к деятельности посла по особым поручениям и другого дипломата и военного деятеля — генерала Дж. Маршалла, направив его с миссией в Китай с целью предотвращения в стране гражданской войны. Но Дж. Маршалл стремился навязать одной стороне (КПК) неприемлемые условия, противопоставив ей внутри страны антиправительственные партии. В 1947 г. он уже в качестве госсекретаря выдвинул «план восстановления и развития Европы», известный как «план Маршалла».

Другим таким специальным представителем президента США был генерал В. Уолтерс, который в 1948 г. вел переговоры в Шри-Ланке во время кризиса, связанного с действиями тамильских сепаратистов. Как отмечает Р.П. Барстон в книге «Современная дипломатия», специальные представители (послы по особым поручениям) «являлись еще одними глазами и ушами» президента, имеющими целью прежде всего поиск информации. Они играли роль и «аварийного монтера»¹.

Из сказанного видно, что послы по особым поручениям выдвигались американцами, как правило, из числа видных в стране деятелей для важных и часто деликатных поручений. Все они пользовались доверием президента, что способствовало их влиянию в переговорах.

Задачи, которые обычно ставятся перед послами по особым поручениям или специальными миссиями, носят по сравнению с задачами дипломатических представительств ограниченный характер, они преследуют лишь четко очерченную цель. Во главе специальных миссий могут быть послы в каком-либо государстве, выезжающие со специальными поручениями в другие страны. Так, послы СССР в африканских государствах не раз выступали в качестве специальных представителей в других африканских странах, преимущественно в связи с церемониями провозглашения ими независи-

¹ Barston R.P. Op. cit. — P. 95.

мости или другими государственными протокольными мероприятиями, и, конечно, старались использовать эти варианты для бесед с руководством страны. ООН на своем заседании в декабре 1969 г. приняла Конвенцию о специальных миссиях. В ней отмечается (ст. 7), что наличие дипломатических и консульских сношений не является необходимым условием для посылки или принятия миссии¹.

Специальная миссия является временным представительством интересов страны и обычно направляется одним государством по взаимному соглашению двух государств. (Широко использовались Соединенными Штатами, как и Англией, специальные представители и во время кризиса в Югославии, хотя их деятельность не дала больших результатов.) Функции специальной миссии определяются по взаимному соглашению двух государств².

В отношении специальных представителей, послов по особым поручениям действуют те же правила отказа в приеме и объявлении персон нон грата, что и в отношении чрезвычайных и полномочных послов³.

Конвенция предусматривает возможность двум или нескольким государствам направить общую миссию, но для этого требуется, конечно, согласие принимающего государства⁴.

Конвенция определяет дипломатический иммунитет и главы специальной миссии, и ее дипломатического персонала (неприкосновенность личных и служебных помещений, иммунитет от уголовной ответственности, освобождение от налогов, сборов, пошлин, таможенных сборов, досмотра и т.д.)⁵.

Отмечая положительную роль деятельности специальных представителей, Барстон вместе с тем обращает внимание на теневые стороны этого дипломатического метода. По его мнению, это снижает ответственность и влияние постоянных дипломатических представительств и чрезвычайных и полномочных послов, снимает с них ответственность за последствия критических ситуаций. Насколько справедливо это замечание, мы выскажемся позднее.

Советская и российская дипломатия широко использовала практику визитов послов по особым поручениям для переговоров по

¹ Сборник документов по курсу современного международного права. — М.: ДА МИД СССР. — 1976. — С. 136.

² Там же. — С. 133–135.

³ Там же. — С. 135.

⁴ Там же. — С. 136.

⁵ Там же.

острым вопросам, в условиях кризисных ситуаций, для вручения посланий руководителей страны президентам и премьерам иностранных государств.

Одно время в СССР была практика направлять послов по особым поручениям накануне сессии Генеральной Ассамблеи с изложением позиции страны по тем вопросам, в которых заинтересован СССР и на решение которых может оказать влияние то или другое государство. Мне довелось выполнять такие поручения в Афганистане и Иране. В 80-е годы широко применялась практика направления послов по особым поручениям с посланиями руководства страны по некоторым международным проблемам. Переговоры, которые они вели, не ставили своей целью заключение каких-либо договоров или соглашений, а были направлены на то, чтобы подробно информировать руководство страны по некоторым вопросам, по возможности согласовать позиции, подготовить решение отдельных проблем и способствовать развитию двусторонних отношений. Мне также довелось выполнять эту роль в различных странах — в Исландии, Бангладеш, Иране, Турции (в последней даже дважды).

К специальным представителям СССР, России в странах, их принимавших, относились с большим вниманием: как правило, с ними вели переговоры первые лица государства и министры иностранных дел.

И еще одна удивительная особенность этих визитов. В некоторых, как правило малых, странах руководство министерств иностранных дел устраивало встречи спецпредставителей со всем коллективом дипломатических работников министерства, с выступлением посла по особым поручениям, а затем его ответами на вопросы дипломатов и беседами с ними. Таким образом удавалось довести наши позиции и аргументацию до всех дипломатов министерств, нередко даже убедить их в правоте наших подходов к основным международным проблемам. Наш посол в Афганистане, который, конечно, присутствовал на такой встрече, сказал мне:

— Может быть, я не прав, но представляется, что такого рода встреча не менее полезна, а может быть, и более важна, чем встреча с руководством страны.

На мои вопросы, что дает ему основание для такого суждения, он пояснил:

— Ведь теперь те люди, которые формируют политику, составляют документы, будут знать нашу позицию и ее обоснование из первых рук. У них было много вопросов, они сняли их и тем самым открыли дорогу к выработке положительного отношения к нашим предложениям.

– Но ведь и Вы часто встречались с дипломатами страны пребывания и делали такую же работу, – сказал я.

– Это не совсем так, – ответил он, – я встречаюсь, как правило, с руководителями министерства, а не рядовыми дипломатами. А мои попытки выступить перед коллективом министерства ни к чему не привели. И я понимаю их аргументы: разреши сделать это мне, надо на основе взаимности предоставить такое же право и другим послам. Министерство превратится в лекционный клуб¹.

Вспоминаю аналогичное выступление в МИД Исландии, где собравшиеся дипломаты забросали меня вопросами, и вместо планировавшейся 30-минутной встречи мы сидели около часа.

И еще два-три замечания. Первое. Как я отметил, руководители государств и премьеры ожидают от посла по особым поручениям не просто вручения им послания главы государства, а беседы, разъяснения основных постулатов обращения. Так было во время второго посещения мною Турции. Мы ожидали, что встреча будет продолжаться 10–15 минут, тем более что она шла без переводчика, а длилась она около 45 минут. Как правило, считается, что у дипломата, только что приехавшего из столицы, есть самые новые сведения. Поэтому руководители страны интересуются и личным здоровьем президента (премьера), его настроением, вашим комментарием последних событий, и краткое изложение вами послания дает толчок к обсуждению различных вопросов.

И второе (оно касается и замечания Барстона об умалении роли чрезвычайных и полномочных послов). Действительно, к визитам специальных послов отношение не всех посольств одинаково. Некоторые послы (справедливости ради скажем, что таких меньшинство) считают, что визиты спецпредставителей как бы «умалют» их роль, ведь они и сами могли бы встретиться с руководителями страны (что они не раз делали). Некоторые из них рассматривают даже такого рода «дополнительные визиты» как недоверие к их профессионализму. Другие, напротив, полагают, что встреча посла по особым поручениям свидетельствует об особом внимании к стране их пребывания и помогает им в работе, нисколько не умаляя их роли. Для этого спецпредставителю надо заранее обсудить с послом страны пребывания тактику ведения беседы. Некоторые послы устраивают после окончания визита гостя из Москвы узкий прием для наиболее влиятельных лиц страны и членов дипкорпуса, и это дает послу возможность расширить или закрепить его контакты.

¹ Из личного архива автора.

И наконец, визит послов по особым поручениям обычно привлекает внимание средств массовой информации. И здесь у послов большое поле деятельности. Кого пригласить в посольство? Кто даст наиболее объективную картину в своем отчете? Как это организовать? Обычно после встречи с руководством страны переговорщик дает пресс-конференцию. Но не везде это дает результаты. Если нет сенсации, «жареного», газеты ограничиваются кратким сообщением. Иногда полезнее не собирать пресс-конференцию, а дать интервью одной-двум газетам (тем, которые порекомендует посольство). Тогда есть уверенность, что опубликованные материалы привлекут внимание общественности.

Таким образом, визит посла по особым поручениям не только не умаляет роли чрезвычайного и полномочного посла, а, наоборот, будет содействовать работе посольства. И в заключение надо отметить, что даже если посольство уполномочивается передать послание президента, то президент страны пребывания примет посла, но может случиться и так, что послу в стране пребывания придется разговаривать с министром или его заместителем.

В МИД России существует группа послов по особым поручениям. В 1999 г. она насчитывала около 20 человек. Группа включает в себя глав российских делегаций на переговорах со странами СНГ по урегулированию конфликта в Грузии, по содействию афганскому урегулированию, по Каспийскому морю, прибалтийским государствам, Совету Европы и др. В их задачу входила выработка договоров и соглашений с этими государствами. Некоторые из них имели ранг «председателей комиссии по переговорам». Кроме того, в эту группу входили руководители посреднических миссий России по мирному урегулированию в Нагорном Карабахе, руководители делегации по переговорам с Китаем по мерам доверия и по демаркации российско-китайской границы, глава российской миссии содействия по таджикскому урегулированию. Специальные миссии и послы по особым поручениям играют все большую роль в дипломатической жизни, в развитии контактов и сотрудничестве между государствами.

Информация – важнейшая функция дипломатии – В связи со значительным изменением международной обстановки после Второй мировой войны, появлением совершенно новых сложных проблем в области вооружений, экономики, экологии, освоения морских пространств, прав человека, а также возросших связей между государствами возникли и новые требования к дипломатической информации. Значительно увеличился объем

информации по международным проблемам и в средствах массовой информации. Первые фактические сведения об этих событиях руководство государств чаще всего получает по радио, телевидению, из газет. Поэтому руководители государств не только потребовали расширения информации посольствами, но и ее качественного изменения.

Считается, что в западной дипломатии начало новым требованиям к информации положило уже упоминавшееся нами обращение президента Кеннеди к американским послам в мае 1961 г. Отмечая, что Америка живет в критический момент истории, он подчеркивал необходимость американского лидерства в мире, которое в значительной степени зависит от американской дипломатии. Он требовал от посольств понимания не только деятельности иностранных правительств, но и знания *народов* зарубежных стран, их институтов и культуры. В связи с этим он считал необходимым, чтобы послы и другие дипломаты устанавливали тесные личные связи за пределами дипломатических кругов. «Наша задача, — писал он, — не только понимать мотивы других, но и снабжать их информацией о наших планах»¹. При этом он предписывал послам проводить более активную работу, расширяя и углубляя информацию из иностранных государств, чтобы она основывалась *не столько на газетах, сколько на надежных и серьезных источниках*. Он значительно расширил права американских послов, подчинив им все американские учреждения за границей, за исключением вооруженных сил на иностранных территориях (подчиненных непосредственно президенту). Американские дипломаты назвали эти перемены «новой эрой активной дипломатии»².

Требования к анализу, аналитическим оценкам в современной дипломатии значительно отличаются от тех дипломатических документов, которые готовились в прошлом, и это определяется прежде всего сложностью нынешних проблем. Появилось множество новых факторов, которых не было раньше и которые должна учитывать дипломатия. Значительно более сложным стало внутреннее положение многих стран, в связи с ростом демократических процессов возникли новые партии почти в каждой стране. Усилилась роль в политике финансового капитала и международных корпораций, появились сотни международных глобальных и региональных орга-

¹ *Harr J.E. The Professional Diplomat. — New Jersey, 1969. — P. 356–357.*

² *Ibid. — P. 43.*

низаций. События стали более скоротечными и потребовали немедленной реакции дипломатов.

Какие же требования ставятся сейчас перед аналитической работой дипломата?

Первое. Она должна носить не поверхностный, обывательский, а научный характер и базироваться на учете и глубоком рассмотрении всех факторов, касающихся той или другой проблемы; на основе реальной картины сегодняшнего дня дипломат должен делать выводы о возможном развитии событий в будущем и давать рекомендации правительству.

Второе. Современная информация должна строиться не на одном-двух, а на многочисленных и разнообразных источниках, конечно, наиболее достоверных.

Третье. Так как обычно дипломатию интересует в первую очередь *политика правительства*, она должна опираться прежде всего на правительственные документы, законы и распоряжения правительства, высказывания его руководителей, мнения правительственной элиты, в том числе в парламенте.

Но следует обращать внимание и на данные, которые можно получить из кругов, так сказать, *реальной* власти, деловых, финансовых структур. Во-первых, потому, что, как уже было сказано, они пользуются большим влиянием в правительстве и хорошо знают обстановку (они ее и создают) и, во-вторых, через них можно осуществлять и свое влияние на правительство (сказанное, конечно, не значит, что можно пренебрегать другими источниками, даже если они критически относятся к политике правительства).

Четвертое. Ваш анализ будет более верен и точен, если вы хорошо знаете страну пребывания и глубоко разбираетесь в той проблеме, по которой даете информацию, то есть знаете политику и экономику страны, ее политический строй, ее партии и их лидеров — правительственных и оппозиционных, ее историю, характер нации (или наций). Поверхностное знание страны ведет к поверхностной характеристике ее политики. Эти знания должны базироваться не только на материалах СМИ, а на изучении солидной литературы, контактах с элитой страны, в том числе с ее интеллигенцией, представителями науки.

Пятое. Анализ должен учитывать и строиться на самых последних данных по проблеме, о которой вы пишете. Если информация устарела еще во время ее составления, то и принятое центром решение может быть неполным и даже неправильным. У журналистов есть

поговорка: «Вчерашняя новость – мертвая новость». Это в полной мере относится и к дипломатической информации. Если она устарела, то правительство вынуждено принимать решение на основе других источников, прежде всего материалов СМИ, достоверность которых часто бывает сомнительной.

Шестое. Одна из ошибок, может быть даже пороков, некоторых дипломатов – сообщение такой информации и такой анализ событий, который не только не раздражал бы правительство, но даже ласкал бы его слух. Делается это обычно так: отрицательные факты опускаются или смягчаются, а какие-то позитивные оценки выпячиваются на первый план. Это самый опасный путь, и часто такая информация может сослужить плохую службу правительству. Информация должна быть максимально объективной (насколько могут быть объективными человеческие оценки), она не должна подстраиваться под точку зрения правительства. Дипломат должен иметь мужество сообщать максимально правдивую информацию, какой бы горькой и неприятной для адресата она ни была.

Я бы не останавливался на этом вопросе, если бы некоторые послы нашей страны не страдали болезнью смягчать неприятные для правительства известия. Конечно, наши послы в этом редко признаются. Но иногда, даже в их мемуарах, это проскальзывает. Так, И.М. Майский, наш посол в Лондоне, пишет, что за 12 дней до начала войны – 10 июня 1941 г. – его пригласил товарищ (заместитель) министра иностранных дел А. Кадоган и сказал, что по поручению правительства он передает важное сообщение. Он просил посла записать, что он скажет. И Кадоган, глядя в документы, говорил, сколько германских дивизий было сконцентрировано у советско-германской границы, что в день к границе подходят 25–30 воинских поездов, что в ряде районов у границы эвакуировано местное население. У посла сложилось впечатление об «огромных массах» нацистских войск, которые неудержимо «стремились на восток» и «вот-вот должны были обрушиться на восток». Кадоган подчеркнул, что премьер-министр просил срочно сообщить все эти данные советскому правительству. Это было не «общее сообщение», а конкретные данные, за которые отвечало английское правительство и которые через несколько дней полностью подтвердились.

Как же реагировал посол, отправляя это сообщение? Сам он пишет: «Конечно, я не принимал сообщения Кадогана за стопроцентную истину. Англичане были заинтересованы в развязывании войны на востоке и могли сознательно сгустить краски, поэтому

с того, что я услышал от Кадогана, я мысленно делал значительную скидку»¹ (курсив наш. – В.П.). Эта «значительная скидка», которую признает сам посол, могла только дезориентировать советское руководство. Как мне говорили наши дипломаты, имеющие дело с операциями наших посольств в случаях экстремальной ситуации, некоторые из послов до последнего момента рисовали радужную картину, сложившуюся в стране, в результате чего многие события оказались для нас неожиданными, и правительство (иногда с большим запозданием) вынуждено было принимать экстренные и экстраординарные меры в невыгодном для нас положении.

Седьмое. Давая информацию (в особенности из средств массовой информации), не следует слепо полагаться на нее (даже солидная газета может быть дезинформирована). Следует обязательно всеми возможными (легальными) средствами перепроверить ее. Надо иметь в виду, что пресса подает данные выборочно, с учетом того, какую цель она ставит перед собой, с учетом ставки на сенсацию, на увеличение тиража и просто из-за ангажированности журналиста. Разговоры о том, что все СМИ «независимы», что все журналисты «честнейшие» и «бескорыстные» люди, почти святые, – изобретение самих журналистов. Каждый из нас, кто соприкасался с прессой, я уверен, сталкивался не только с честными служителями массовой информации, но и с теми, которых нельзя отнести к этой категории. Процент нечестных людей в СМИ не меньше, чем в других профессиях, а их зависимость от хозяев, владельцев телевидения, радио, газет, не меньше, чем зависимость сотрудников в других областях нашей жизни. Вот два моих разговора с редакторами газет:

Один из редакторов австралийской газеты спросил меня за ланчем, правда ли, что Аэрофлот устанавливает прямую связь между Москвой и Сиднеем. Я с удивлением сказал ему: «Но только вчера я читал об этом большую статью в вашей газете и хотел спросить Вас об этом же». Его ответ до крайности удивил меня: «Я, конечно, читал статью, как читаю все, что мы печатаем, но я хочу знать правду». И я вынужден был разочаровать его, что, по моим сведениям, это дело еще не сегодняшнего и даже не завтрашнего дня.

Редактор солидной английской газеты признался мне: «Я не могу поручиться, что все в моей газете правда и что некоторые материалы не лоббированы и не искажают истину».

А о зависимости журналистов мне поведал один из известных газетных магнатов Р. Максвелл. Он при мне говорил в своем офисе

¹ Майский И.М. Воспоминания советского посла. – М., 1965. – С. 136–137.

с журналистом, написавшим статью, которая шла на первой полосе газеты «Миррор», о том, как надо ее исправить, а затем соединился со стенографисткой и продиктовал ей новый текст. На следующий день я увидел в газете эту вторую статью, но подписанную журналистом – автором первого варианта. Кроме того, надо помнить, что средства массовой информации ради популярности и учитывая вкусы потребителя придают многим событиям настолько эмоциональную окраску, что искажается истина.

Восьмое. Стиль дипломатической информации значительно отличается от журналистского или художественной литературы, скорее он приближается к научному, но ряд его особенностей следует упомянуть. Прежде всего, это точность информации. В некоторых дипломатических документах – справках, информациях, характеристиках, политических письмах – необходимы ссылки на источники (в особенности *при цитировании* источников, цифровых данных), чтобы министерство могло проверить информацию или сравнить с другими источниками. Так как эта информация предназначена для чтения руководством министерства страны, она должна быть максимально сжатой, без лишних слов, сопровождаться в случае необходимости выводами и предложениями. Стиль дипломатических документов, предназначенных для общения с иностранными государствами, – договоров, соглашений – имеет свои особенности.

Отношения дипломатии и журналистики очень сложны и заслуживают особого рассмотрения. Одно время дипломаты упрекали журналистику в том, что отдельные ее сообщения затрудняли действия дипломатов, нередко способствовали расширению и углублению конфликтов и обострению международной обстановки. В своей книге, изданной в 1925 г., Ж. Камбон предсказывал, что «роль прессы усилится, и некоторые нации, особенно опытные в искусстве пропаганды, будут с каждым днем все больше вводить в заблуждение доверчивые массы»¹. Сэр Артур Хелпс, английский публицист и историк, говорил, что «половина бедствий в этом мире проистекает от неточности и неопределенности». И в связи с этим перед дипломатом ставится задача помочь обществу получать правильную, точную информацию, с тем чтобы народы имели время для размышления, для оценки происходящего, в особенности когда возникают критические ситуации. «Информация об опасности является

¹ Камбон Ж. Указ. соч. – С. 69.

единственной и, может быть, самой главной задачей британской дипломатии»¹, — писал английский дипломат Макдермот.

Поэтому перед дипломатами стали ставиться новые задачи: во-первых, расширение контактов дипломатов с журналистами, и не только для получения информации, но и для обмена с ними информацией. Тот же английский дипломат писал: «Хороший журналист по крайней мере такой же хороший репортер и информатор, как хороший дипломат»², и, следовательно, в интересах дипломатии, чтобы журналисты получали от них регулярную добротную информацию.

Сегодня дипломатам все больше приходится сталкиваться с критикой в свой адрес. Их упрекают прежде всего в «недемократичности дипломатии», в ее «скрытности», в том, что рядовых избирателей знакомят не с переговорами, а с их результатами, когда они уже ничего не могут изменить. Сторонники «открытой дипломатии», обычно оппозиционные партии, настаивают на том, чтобы избиратель знал, что делается во внутренней политике, чтобы он знал, что и как делается в дипломатии. Они заявляют (и в известной степени справедливо), что рядовой гражданин не может понять из скупых заявлений министерства иностранных дел типа «встреча прошла в конструктивной обстановке», «были обсуждены такие-то и такие-то вопросы», «стороны нашли точки соприкосновения», «переговоры обнаружили больше позиций согласия, чем расхождений», «переговоры были трудные, но полезные» и других ничего не значащих сообщений, что собственно происходит. Они отмечают, что и парламентарии не могут по этой скудной информации судить, насколько правительство и дипломаты умело и активно защищают интересы страны.

Критики современных методов дипломатии подчеркивают, что народ более разумен, справедлив и морален, чем многие политики, занимающиеся внешнеполитическими проблемами. Все это красиво звучит, но для дипломатов ясно, что спорные вопросы решаются не при свете прожекторов. Дипломатия во многих случаях требует конфиденциальности. Другое дело, что дипломаты должны постоянно и своевременно информировать общественность о своей работе, чтобы от нее не утаивали ничего важного.

К сказанному надо добавить следующее: значительная часть деятельности дипломатов не является секретной. Заседания Совета Без-

¹ *McDermott G. Op. cit. — P. 41.*

² *Ibid.*

опасности, Генеральной Ассамблеи ООН и многих ее организаций доступны для публики и средств массовой информации. Кроме того, закрытость дипломатического диалога и переговоров объясняется их многосторонним характером и вместе с тем является чем-то исключительным: ведь и вопросы внутренней политики на заседаниях министерств, правительств тоже являются закрытыми. Дипломатия подобна торговле и в известной степени карточной игре, где партнеры не раскрывают своих карт. Недаром Г. Никольсон, говоря о двух стилях дипломатии, называет одну из них «военной», а другую – «купеческой»¹. И там и здесь открытость ведет к поражению. «Все экономические дискуссии, – пишет посол А. Уотсон, – которые занимают такое большое место в дипломатическом диалоге, включают торговлю»², то есть носят закрытый характер. «Существенная черта торговли – это то, что другая сторона не знает, как далеко вы можете пойти, и потому результат наиболее эффективен в честных (и доверительных. – В.П.) дискуссиях, но, конечно, итог переговоров может быть публичным»³. Тот же Никольсон пишет: «Переговоры (а они суть дипломатии. – В.П.) представляют собой уступки и встречные уступки. Если о сделанной уступке станет известно до того, как публика узнает, что за нее будет получена встречная уступка, может возникнуть такое сильное возмущение, что это приведет к прекращению переговоров»⁴. Далее он цитирует слова Ж. Камбона: «Когда не станет секретности, переговоры любого рода станут невозможными»⁵.

Наконец, переписка между правительством и посольством всегда и во всех странах с самого начала истории дипломатии была личной перепиской, скрытой от посторонних глаз. Ее сравнивают с перепиской между адвокатом и его клиентом, и потому эта переписка охраняется дипломатическим иммунитетом.

Статья X Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) констатирует: «Любая договаривающаяся сторона не обязана обнаруживать такого рода доверительную информацию, которая бы противоречила общественным интересам»⁶. Это является правилом всех международных организаций и дипломатических представительств.

¹ Никольсон Г. Дипломатия. – С. 40.

² Watson A. Op. cit. – P. 138.

³ Ibid.

⁴ Никольсон Г. Дипломатическое искусство. – С. 92.

⁵ Камбон Ж. Указ. соч. – С. 92–93.

⁶ Нергеш Я. После битвы – стол переговоров. – М., 1989. – С. 84.

Вопросы информации настолько актуальны, что когда министерства западных стран начинают какие-то реформаторские акции в отношении дипломатической службы, они обязательно включают в свои программы проблемы информационной работы. Так, министр иностранных дел Франции А. Жюппе в 1993 г. собрал специальное совещание глав французских дипломатических представительств за границей и объявил им о реформе французской дипломатии. Он заявил о необходимости приспособления деятельности французской дипломатии к новому международному климату и «настоящей революции в умах французских дипломатов»¹. Главное требование заключалось в улучшении информации, то есть в повышении качества анализа обстановки в разных районах мира, прежде всего охваченных катастрофой. Цель – возможность на основе этой информации вести превентивную дипломатию.

Этот процесс, по его мнению, должен быть двусторонним: не только информация посольств Франции, но и информация Кэ д'Орсе французских зарубежных представительств.

Аналогичную задачу поставил перед Форин оффис в 1995 г. министр М. Рифкинд. Английский МИД всегда отличался хорошо поставленной службой информации и, казалось, в особом улучшении не нуждался. Но министр обратил внимание английской дипломатии на усилившееся *воздействие* средств массовой информации, прежде всего электронной, на *политиков*. «И их мнение, – сказал он, – политикам придется принимать во внимание, они нуждаются в своей собственной, проверенной и всесторонней информации посольств»². Он поставил задачу иметь «параллельную информацию (от) посольств», которая должна быть «составной частью дипломатической деятельности»³.

В связи с этим он указал и на то новое, что должно быть введено в дипломатию: «Под лучом прожектора средств массовой информации правительство (а следовательно, и дипломатия) вынуждены быть открытыми»⁴. Напомним еще раз, что Г. Никольсон считал, что «политика является законным объектом контроля», но переговоры контролю не подлежат. Что же, теперь английская дипломатия пересматривает свои позиции? Конечно, нет. Но она призывает дипломатов учитывать новые настроения общества и демонстрировать

¹ ИТАР-ТАСС. – 1993. – 2 сент.

² ИТАР-ТАСС. *Компас*. – 1995. – № 74. – С. 53.

³ Там же.

⁴ Там же.

открытость (то есть не быть открытой, а демонстрировать ее), проводить более гибкую дипломатию, соответствующую духу времени.

Торговая дипломатия

Один из наиболее острых вопросов современной дипломатии – роль в ней экономических проблем, бизнеса, торговли, финансов и информации о новых технологиях. При зарождении дипломатии торговля в ней играла первостепенную роль, сама дипломатия выросла из торговли. Сношение племен, сплотившихся государственных образований началось с обмена товарами. В древнегреческой мифологии Гермес (что означает коварный), Бог торговли и прибыли, был покровителем послов, хранителем посольств. Именно Гермес даровал посланцам неприкосновенность, то есть дипломатический иммунитет, подтвержденный самим Богом богов Зевсом¹. Тогда дипломатию понимали очень своеобразно, включая в ее приемы и обман. Гермес был также Богом изворотливости, ловкости и хитрости². Таким образом, торговля и дипломатия были тесно связаны друг с другом и находились под покровительством одного Бога. Английская дипломатия, как считают британцы, началась с консульской службы, а ее основы были заложены в *купеческой хартии* 1303 г. Дипломатические отношения между Англией и Россией (1554 г.) завязались после установления торговых отношений между двумя странами. У. Питт, видный государственный деятель Англии (1708–1778), хотя объявил себя сторонником британских торговцев (в том числе и с Россией), но так увлекся войной с Францией за французские колонии в Америке, за Канаду, что торговля с Россией оказалась на втором плане.

Нет точных сведений, когда посольские связи стали регулярными, постоянными. Но бесспорно, первые постоянные посольства возникли в Италии, на территории которой в то время было несколько государств, между которыми складывались тесные экономические связи.

Торговля не могла развиваться лишь на основе визитов отдельных представителей. Она нуждалась в функционировании учреждений, которые, как мы говорим сейчас, изучали бы рынок, защищали купцов своей страны за пределами их родины. Итальянские города вели оживленную торговлю со странами Ближнего Востока и для защиты своих граждан еще в XIII–XIV вв. стали посылать в страны

¹ Никольсон Г. Дипломатическое искусство. – С. 34.

² Тренчени-Вальдапфель И. Мифология / Пер. с венг. – М., 1959. – С. 210.

Востока своих консулов, иногда нескольких. Они выполняли, в частности в Константинополе, и дипломатические функции. Общий латинский язык, конечно, облегчал торговлю между ними и помогал вовлечению в нее более широких слоев населения.

Италию называют колыбелью современной дипломатии, ибо учреждения постоянных посольств начались именно в Италии. Во многих итальянских городах – Милане, Венеции, Риме, Флоренции, Генуе, Савойе – почти одновременно начиная с середины XV в. создаются постоянные дипломатические учреждения, а затем уже в Лондоне, Париже и т.д. Считается, что первое постоянное посольство было создано в Генуе миланским герцогом Франческо Сфорца в 1455 г., в 1500 г. Савойя назначила постоянного посла в Рим и т.д. А в конце века Венеция направила посла в Лондон, затем в Париж. В начале XV в. Англия послала своих послов в Париж¹.

Среди итальянских городов особенно выделялась венецианская дипломатия. Считалось, что венецианская дипломатия располагала талантливыми дипломатами и что в Венеции дипломатия была доведена до степени искусства. Венецианские послы много занимались экономическим положением стран, в которых были аккредитованы, банковским делом, активно в делах дипломатии использовали венецианских купцов, их информацию и влияние.

Наряду с процессом увеличения числа постоянных посольств шел и обратный процесс борьбы против них. Многие монархи не желали, чтобы посольства были хорошо осведомлены об их внутренних делах и даже вмешивались в них. Так, венецианский посол в Риме только за один год послал 472 донесения о положении в Риме². Английский король Генрих VII к концу своего правления выслал из страны почти всех послов, а венецианцы, так активно насаждавшие постоянные посольства в других странах, приняли в 1481 г. ряд мер, направленных на ограничение их разведывательной деятельности. Они запрещали своим гражданам общение с иностранными послами под угрозой серьезного наказания³.

Затем на долгие годы и даже века дипломатия стала принимать, а бы сказал, политический характер. Дипломаты стали чураться торговли и торговых отношений. Считалось, что посольства представляют государство, а не отдельных промышленников, что дипломатам не подобало заниматься вопросами торговли, что дело купцов

¹ Никольсон Г. Дипломатия. – С. 27.

² Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 33.

³ Ibid. – P. 32.

конкурировать между собой, а не посольства помогать одной группе промышленников в ущерб другой. Они считали, что если к политическим вопросам и соперничеству прибавится еще и торговая конкуренция, то «и без того нелегкие задачи дипломатии усложнятся еще более». Возможно, в этом сказывалась и «беспомощность в такого рода технических вопросах»¹.

Однако начиная примерно с середины XIX в. постепенно вопросы торговли в посольствах некоторых стран стали играть большую роль. Но сопротивление дипломатов этому процессу было упорным и длительным.

Когда феодал, помещик, будущий канцлер Германии Отто Леопольд Бисмарк решил приобщиться к дипломатии, ему был дан категорический совет вначале пройти службу в одной из немецких промышленных компаний, то есть сначала постичь науку экономики и тем самым подготовить себя к дипломатической деятельности.

Министр иностранных дел Бельгии в середине XIX в. писал, что «бельгийская дипломатия в то время, когда промышленность страны ищет рынки сбыта, должна предпринимать усилия, чтобы находить пути для расширения торговли страны»².

Большое внимание вопросам бизнеса в конце XIX – начале XX в. стала уделять и российская дипломатия. С.Ю. Витте, видный государственный деятель России и дипломат, когда он был премьером, уделял внешнеэкономическим проблемам большое внимание: вел коммерческие переговоры с Францией, заключил торговое соглашение с Германией.

В 1880 г. коммерческие атташе были назначены в английские посольства сначала в Париж, Берлин, затем Константинополь и Пекин. Этому примеру последовали Франция и Германия.

Но, как отмечал английский историк и дипломат Гамильтон, и «до 1914 г. ценность коммерческой дипломатии еще оставалась под сомнением»³.

Приближение мировой войны поставило вопрос о новых технологиях, новых видах вооружений. Закупки оружия были залогом военных успехов и стали, таким образом, носить политический характер. Новые военные технологии потребовали вовлечения в коммерческую дипломатию специалистов военно-промышленного профиля и включения их в штат посольств, позднее они стали на-

¹ Никольсон Г. Дипломатическое искусство. – С. 96.

² Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 116.

³ Ibid. – P. 119.

зываются атташе по вопросам науки и техники, коммерческими атташе (в СССР и России – торгпредами)¹.

Казалось, наступило время, когда посольства в целом, весь их дипломатический штат будут больше заниматься торговлей, но этот период длился недолго. Вновь проявились признаки новой войны и дипломатия в 20-х и 30-х годах опять стала заниматься почти исключительно политическими проблемами: как или избежать войны, или сколотить выгодный для страны военный блок. Дипломаты стали все больше отмежевываться от торговых дел, будто бы второстепенных, не свойственных развитой дипломатии, перекладывая эти проблемы на коммерческих атташе, торгпредства и консульства. «Я агент правительства, а не компании», – любили говорить послы. Даже вторые и третьи секретари стали считать, что связь дипломатии с торговлей «унижает» их, принижает их статус и значимость, превращает их в коммивояжеров; они отсылали посетителей, интересовавшихся торговыми проблемами, к консульским работникам.

Некоторые западные дипслужбы, например английская, ставили барьер между «консульской» и «собственно дипломатической службой», затрудняя переход из первой во вторую. Начальник одного из департаментов английского МИД как-то сказал: «Когда я спрашивал глав наших зарубежных представительств, каков объем нашей торговли со страной его пребывания, очень немногие могли ответить на этот вопрос, а один из них даже сказал: “Это не моя забота”». Некоторые дипломаты при этом переходили в наступление, заявляя, что их задача – содействовать расширению всей торговли страны, а не отдельного бизнесмена (будто заботясь о контрактах одного бизнесмена, они не содействуют развитию торговли всей страны). Они критикуют бизнесменов, которые «не понимают, что первое место в дипломатии занимают политические проблемы, а потом уже экспорт наших товаров». Американские дипломаты уверяли, что «самую большую опасность представляет соперничество собственных фирм страны, столкновение интересов наших различных компаний»².

Дипломаты часто жаловались, что им иногда по запросу бизнесменов «приходится бросать текущую работу и делать то, что должен был сделать сам бизнесмен, а если мы этого не делаем, то они не-

¹ Позднее в странах, потерпевших поражение в Первой мировой войне, в соответствии с Версальским договором были запрещены должности военных, морских и затем воздушных атташе. (Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 169.)

² Clark E. Op. cit. – P. 149.

медленно бросаются к своим членам парламента и журналистам с жалобой на нас»¹.

Известный английский исследователь проблем дипломатии Э. Кларк делает неожиданный вывод о том, что для содействия торговле нужны другие дипломаты, отличные от нынешних: «Посольской дипломатической службе, — пишет он, — необходимы лица, так сказать, другой веры, потому что торговля — это не дело людей, сидящих за столом и пишущих доклады, чем занимаются дипломаты»².

Первыми на путь «коммерциализации» дипломатии после Второй мировой войны стали Соединенные Штаты. В то время как главные их противники — Германия, Япония и Италия и главные союзники — торговые конкуренты Англия и Франция вышли из войны ослабленными, США, наоборот, экономически значительно окрепли. Удельный вес США в мировом производстве промышленной продукции увеличился с 45% в 1937 г. до 62% в 1947 г., а доля в экспорте капиталистических стран за то же время увеличилась с 14,1 до 32,5%, то есть в два с половиной раза, в то время как доля Англии и Франции, вместе взятых, сократилась с 21 до 8%, а Германии, Италии и Японии (вместе) и того больше — с 17,6 до 2,3%³.

Естественно, что война открыла огромные возможности и дала мощный толчок росту экспорта США. Руководство США поняло, что извлечь возможные выгоды надо путем усиления роли дипломатии в решении экономических проблем, вывоза капиталов и товаров. «Америка должна вести себя как мировая держава № 1»⁴, — утверждали американские руководители. На первом послевоенном съезде Национального совета внешней торговли США его казначей заявил, что США должны взять на себя ответственность крупнейшего акционера в корпорации «земной шар»⁵.

В планы американской внешней политики и дипломатии входила выработка основных направлений экономической экспансии США. Именно государственный секретарь США выступил с планом, получившим название «план Маршалла». В результате такой

¹ Clark E. Op. cit. — P. 152.

² Ibid.

³ Иноземцев Н. Внешняя политика США в эпоху империализма. — М., 1980. — С. 434.

⁴ Там же. — С. 451.

⁵ Там же. — С. 452.

«экономической дипломатии» экспорт США вырос с 10,3 млрд. долл. до 15,3 млрд. в 1955 г.¹

Вслед за Соединенными Штатами курс на «торговую дипломатию» взяли Германия, Англия, затем Япония. Нацеливание дипломатии на экономическую экспансию шло в ряде стран нелегко. Понадобились реформы самой дипломатической службы. В докладе о реформах британской дипломатической службы в 1964 г. говорилось, что английские дипломатические представители за рубежом должны больше внимания уделять экспорту британских товаров².

Так как эти реформы и новые требования проводились сверху, то они не всегда учитывали обстановку, иногда настолько отодвигали политическую работу дипломатов на задний план, что это приводило к отрицательным результатам и, конечно, использовалось дипломатами против самих реформ. Так, после свержения шаха Ирана западноевропейские посольства в Иране подверглись критике за то, что они излишне сконцентрировались на коммерческих вопросах и упустили из виду важнейшие политические перемены, которые происходили в Иране³.

С другой стороны, сами экономические связи государств в последние десятилетия настолько расширились и усложнились, что требуют от дипломатов все большего времени. Президент США Клинтон вынужден был еще раз обратить внимание на значимость дипломатов, сказав в 1995 г., что «ни одна страна не может творить свою судьбу в одиночку»⁴. Экономические интересы даже дружественных стран в ряде случаев стали вступать в непримиримые противоречия друг с другом, и конкуренция приняла настолько острый характер, что в решение ряда споров вынуждены вступать не только дипломаты, но и руководители государств.

Увеличилось число международных экономических соглашений: о Международном валютном фонде, Международном банке реконструкции и развития, Генеральном соглашении по тарифам и торговле, Организации экономического сотрудничества и развития, о Европейском банке реконструкции и развития и т.д. Возникновение новых государств приводит к осложнениям отношений между ними, причем не только по национальным, но и по экономическим

¹ *Иноземцев Н.* Указ. соч. — С. 523.

² *Hamilton K., Langhorne R.* Op. cit. — P. 237.

³ *Ibid.*

⁴ *ИТАР-ТАСС. Компас.* — 1995. — № 74. — С. 54.

мотивам. А известно, что чем больше возникает проблем, тем чаще в их разрешение вовлекается дипломатия.

Для российской дипломатии и дипломатии стран СНГ вопросы участия в решении экономических проблем, в торговле являются еще более злободневными, чем для Запада. Общая тенденция дипломатии СНГ и России претерпела значительные изменения. После 1917 г. параллельно с решением политических вопросов (мир с Германией, дипломатическое признание нас странами Запада) в первый ряд встали и вопросы экономические. Разрушенная страна нуждалась в торговых связях с иностранными государствами. Первая международная конференция, в которой участвовала наша страна, была созвана для решения экономических вопросов (Генуэзская конференция, 1922 г.). Первые договоры, заключенные Советской Россией, были торговыми соглашениями (1921 г.).

Затем начиная с полосы политического признания нас (1924 г.) и установления дипломатических отношений с Советской Россией странами Запада после учреждения нами посольств во многих странах в них стали организовываться торгпредства. Но и тогда дипломатия у нас носила прежде всего политический характер. Экономические проблемы в ней отошли на дальний план. И так продолжалось несколько десятилетий. Сами работники торгпредств стали называть себя «коммерческими дипломатами», а дипломаты наших посольств любили говорить: «Мы – не торговцы, мы – политики».

Только в 70-е годы правительство СССР стало обращать большее внимание дипломатии на решение экономических проблем. В те же годы было дано указание о создании при посольствах под руководством посла экономических советов, в которых принимали бы участие дипломаты, работники торгпредств, журналисты (но по-прежнему к этим вопросам проявляли интерес не больше одного-двух дипломатов). Была усилена подготовка по экономическим вопросам слушателей Дипломатической академии, позже введены экономические курсы, но решительного перелома в обучении дипломатов торговле достичь не удалось.

В последнее время российские посольства и дипломаты других стран СНГ стали проявлять значительно больший интерес к экономике, но до сих пор в ряде посольств еще не налажено получение достаточного количества справочных и информационных материалов по экономике своей страны, квалификация ряда дипломатов не находится на том уровне, чтобы давать практические рекоменда-

ции по экономике российским и иностранным бизнесменам, обращающимся в посольства¹, и как-то влиять на развитие российского экспорта.

С этими проблемами 10–20 лет назад столкнулись и некоторые западные страны. Был произведен опрос, что думают дипломаты и бизнесмены о том, как улучшить связь, координацию дипломатии с бизнесом. Вот их мнения по этому поводу.

Д. Дэвил (председатель консорциума группы английских аэропортов): В высшей степени невероятно, что дипломаты будут содействовать бизнесу, до тех пор, пока они сами не будут обучены этому. Мы, специалисты по иностранному бизнесу, тратили много времени, осваивая принципы маркетинга, тогда как дипломаты не имеют времени для изучения этих проблем. Они должны быть обучены, чтобы помогать нам, бизнесменам. Время отстранения дипломатов от бизнеса прошло, и дипломаты нашей страны должны стать торговцами.

Д. Денис (исполнительный директор): Коммерческие секции посольств слишком пассивны и не очень ответственны. Они могли бы быть более эффективны, если бы были более ориентированы в нашей работе.

Хаксли (второй секретарь по коммерческим вопросам, сотрудник МИД): Я хотел бы видеть больше профессионализма в работе дипломатов, занимающихся экономическими вопросами. Только коммерчески ориентированные дипломаты могут разговаривать с бизнесменами на их уровне².

Все опрошенные бизнесмены отмечали, что подготовка дипломатов должна носить не только и не столько теоретический, сколько *практический* характер. Обучение их должны вести специалисты – бизнес-практики, непосредственные сотрудники фирм и предприятий.

Неправильно было бы, однако, сводить вопрос о содействии посольств разрешению экономических проблем только к вопросам содействия экспорту. Экономические отношения в современном мире стали настолько многообразны, они увеличили зависимость одних стран от других в такой степени, что их решение часто стало зависеть от геополитики. Зависимость государств друг от друга

¹ Отметим, к слову, что многие посольства иностранных государств в Москве располагают такой информацией. Посол Словении в Москве говорил, что работа посольства с российскими бизнесменами во многом облегчилась наличием электронного банка данных, куда занесены все промышленные предприятия Словении, с указанием их профиля, объемов производства и других необходимых сведений (*Дипкурьер*. – 1997. – № 12. – С. 15). Английское посольство в Москве располагает списком всех совместных англо-российских фирм и предприятий с указанием их руководителей, адресов, телефонов, факсов.

² Jenkins S., Sloan A. Op. cit. – P. 56–58.

не новость. Афины и Древний Рим вынуждены были импортировать зерно из других стран, и в этих операциях активную роль играла дипломатия. Но сегодня взаимозависимость стран в связи с развитием технологий приняла исключительно важное значение.

Установившиеся многообразные связи между государствами, международные корпорации, инвестиции капитала в другие страны, совместные предприятия, капиталовложения в другие страны, международный туризм, охвативший десятки и сотни миллионов людей (в Англии и Германии почти половина населения выезжает на отдых за границу) – все это ведет к колоссальному росту товарообмена, увеличению международных финансовых операций.

Возникла новая отрасль дипломатии, занимающаяся отношениями внутри экономических союзов и блоков и связями между ними. Во многих посольствах западных стран значительную роль стали играть не двусторонние, а многосторонние отношения экономических обществ, подготовка соглашений между ними, согласование изменений в законодательстве своих стран, которые диктуются расширением экономического сотрудничества. При этом в решение именно многосторонних отношений часто вмешиваются различные партии, что создает большие сложности для дипломатии.

Так, например, в 1996 г. на съезде консервативной партии Англии (в то время правящей) был поставлен вопрос о нежелательности отказа Англии от фунта стерлингов и перехода на евровалюту¹. Английской дипломатии пришлось в какой-то степени учитывать это мнение и давать задний ход, хотя решения уже были приняты всеми государствами ЕС. А ведь страны Сообщества плывут в одной лодке. Те или другие решения принимаются совместно (иногда с большим трудом), и пересмотр их одним государством грозит всем странам Сообщества. Дипломатия теперь в связи с интенсивной интеграцией (и прежде всего в экономических вопросах) становится *взаимозависимой*². Расширение диалога на группу государств представляет новое тяжелое бремя для дипломатии и вводит в нее новые методы.

Более того, даже вне союзов и обществ страны стараются координировать свои экономические отношения в тех областях, где их интересы пересекаются, например нефть, продовольствие, валютные курсы, морское рыболовство, экология. Общие, взаимовыгодные решения могут быть достигнуты в результате взаимодействия,

¹ Известия. – 1996. – 10 нояб.

² Watson A. Op. cit. – P. 179.

дипломатических переговоров. Бывший министр иностранных дел Англии М. Рифкинд сказал об этом так: «Интересы, связывающие страны Европы воедино, стали значительно превалировать над интересами, временно разъединяющими нас»¹.

Во многих экономических и других научно-технических вопросах дипломатия отходит от традиционных методов работы и переговоров, особенно многосторонних. Для примера приведем обсуждение мировым сообществом вопросов, которые имели место на международной конференции дипломатов и ученых в Братиславе в 1996 г. На ней подчеркивалось, что если есть серьезные экономические интересы, то политическая напряженность так или иначе уменьшается, и часто дело даже не доходит до открытой конфронтации, конечно, если страна прямо не осуществляет агрессивную политику (тогда ее может не остановить и экономическая нецелесообразность). Участники конференции отмечали, что в ряде случаев отпала необходимость сбора посольствами фактической информации, которая может быть получена другим путем, и прежде всего той, которая передается по всем каналам мировых средств массовой информации. (Впрочем, я сам в этом сомневаюсь, так как любая информация стоит денег, а расходы на дипломатическую службу, особенно в России, сокращаются, кроме того, я знаю, что многие западные посольства в Москве сами собирают необходимую для них коммерческую информацию.)

Выступавший от имени России заместитель министра иностранных дел С.Б. Крылов подчеркнул, что дипломаты, условно говоря, должны стать коммивояжерами, в их задачу входит демонстрация возможности торгового сотрудничества, осуществление крупных экономических проектов².

В прошлом наиболее активную торговую дипломатию проводили прежде всего те страны, которые жили за счет доходов от внешней торговли. Так, Питт Младший, премьер-министр Англии (1759–1806 гг.), говорил: «Британская политика – это британская торговля». И в отличие от Питта Старшего он даже заключил союз с Россией. Пруссия в 20–30-х годах XIX столетия добилась своего влияния в Германии благодаря созданию таможенного союза, из которого была исключена Австрия, главный ее конкурент. В настоящее время к странам, которые особенно заинтересованы в активной

¹ ИТАР-ТАСС. *Компас*. – 1995. – 10 окт. – С. 55.

² *Известия*. – 1996. – 16 мая.

экономической дипломатии, нужно отнести «большую восьмерку» (отсюда и ежегодный экономический саммит), страны СНГ, прежде всего Украину и Белоруссию, для которых проблема экспорта является первостепенной.

**Экономическая
дипломатия
США**

В заключение несколько слов о современной экономической дипломатии США. В последние годы в Штатах развернулась широкая дискуссия, имеющая целью реформу в экономической дипломатии.

В предстоящем десятилетии, по мнению американских политиков, значение международных коммерческих связей еще более возрастет. Это объясняется, во-первых, стабильностью экономического положения, которое обычно содействует торговле, а во-вторых, прогрессом в экономике, особенно в США.

Американская экономика в настоящее время связана с иностранными рынками больше чем когда бы то ни было раньше. Бизнес США стал сейчас глобальным. В него вовлечено огромное число партнеров – стран, международных организаций и мировых монополий. Вместе с тем у Вашингтона (а тем более других стран, в особенности у России) для решения новых возникающих проблем (в том числе со сбытом товаров) нет ни лишних финансовых средств, ни влияния, каким они располагали раньше.

США сейчас ищут рынки сбыта для зерна, автомобилей, самолетов, доступ к новым рынкам сырья, прежде всего нефти, меди и других цветных металлов. «Экспансия бизнеса является частью судьбы нации»¹, – пишет журнал «Foreign Affairs». При этом он отмечает, что когда на вопросы экономической дипломатии не обращается достаточно внимания, это приводит к очень неприятным последствиям. «Три американские автомобильные компании недавно толкнули первую администрацию Клинтона на грань торговой войны с Японией»², – замечает по этому поводу заместитель секретаря по вопросам международной торговли. «Страна не может больше обеспечить свое развитие, место занято. Более чем третья часть экономики США связана с экспортом»³.

В связи с этим встает вопрос: каким американским фирмам дипломатия должна оказывать помощь в первую очередь? Тем расширяющимся иностранным компаниям, которые имеют большие операции в США, скажем «Northern Telecom» (канадская фирма), или

¹ *Foreign Affairs*. – 1996. – Sept.–Oct. – P. 37–38.

² *Ibid.* – P. 27–28.

³ *Ibid.*

стабильным американским компаниям того же ранга? Предпочтение должно быть отдано канадской компании, она расширяет и обеспечивает занятость американцев. Она легче проникает на канадский рынок.

Определение приоритетных фирм должно быть делом госдепа, посольств и не должно быть подчинено интересам одной фирмы. Принцип «что хорошо для «Дженерал моторз», хорошо и для Америки» не подходит для коммерческой дипломатии. Должно быть определено, каким фирмам и компаниям с точки зрения Америки надо оказывать предпочтение и государственную (дипломатическую) поддержку, какие «экономические альянсы» предпочтительны для США, деятельность каких фирм за рубежом будет содействовать увеличению занятости в США, улучшению американской технологии и т.д., считает журнал «Foreign Affairs»¹.

И еще один вопрос стратегии внешней торговли. Американский бизнес зависит от помощи Вашингтона, его дипломатии в либерализации мировой торговли, устранении торговых барьеров, содействии защите интеллектуальной собственности (США занимают первое место в списке лауреатов Нобелевской премии и лидируют в открытиях и изобретениях). Задача дипломатии – содействовать экономическим реформам. Правительство и его дипломаты в странах пребывания должны содействовать подписанию крупных контрактов, особенно таких, в которых местные правительства оказывают помощь своим компаниям².

В связи с этим и дипломаты, и бизнесмены на первое место ставят задачу совместных действий администрации, госдепа, посольств и бизнеса, не разрозненных, как это было раньше, а объединенных в один кулак. «Соединенные Штаты должны использовать все средства внешней политики на всех уровнях для достижения намеченной цели, проведения активной внешнеторговой политики, даже, возможно, *агрессивной*. При этом они должны быть направлены не только на ту страну, с которой предстоит решать трудные проблемы, но и на другие страны, влияние которых может оказаться полезным. «Если мы хотим заставить Китай, – пишет заместитель министра по внешней торговле США, – уважать правила глобальной торговли, то мы нуждаемся в давлении на него не только из Вашингтона, но и из Европы, Японии, даже Юго-Восточной Азии». В свою очередь,

¹ *Foreign Affairs*. – 1996. – Sept.–Oct. – P. 27–28

² *Foreign Affairs*. – 1997. – Sept.–Oct. – P. 28–29.

и фирмы должны поддерживать правительство в его внешней политике и дипломатии.

Тесно связаны, по мнению американских руководителей, вопросы бизнеса и прав человека. Их соблюдение способствует развитию торговли, в свою очередь, поддержка американским бизнесом политики прав человека помогла решить проблему ликвидации апартеида и создала нормальные условия для торговли с ЮАР¹.

И еще одна общая проблема бизнеса и дипломатии: расширение торговли во многом зависит от ликвидации одностороннего контроля за экспортом товаров и односторонних санкций. Если коммерческие санкции нужны, они должны стать предметом международных переговоров, быть многосторонними и вводиться только тогда, когда под вопрос ставится национальная безопасность.

Американские бизнесмены и политики обсуждают вопрос и об улучшении финансирования коммерческой дипломатии. Они отмечают, что из года в год сокращаются расходы на дипломатию (с 4,5 млрд. долл. в 1994 г. до 2,8 млрд. в 1997 г., в то время как Франция тратит на те же цели в десять раз больше, такое же положение в Канаде и особенно в Японии). В США все чаще раздаются голоса об увеличении числа дипломатов в посольствах, занимающихся коммерцией (в посольстве США в Бразилии 42 дипломата занимаются политическими вопросами и только 6 – экономическими).

Американские бизнесмены считают, что должна быть улучшена подготовка дипломатических кадров с точки зрения интересов США в целом и бизнеса в особенности. В этом направлении в США уже кое-что делается. Кандидаты на заграничную службу США подвергаются сейчас более серьезным испытаниям, чем раньше. Письменный экзамен кандидата состоит из трех частей и содержит более 100 вопросов. Для успешной сдачи экзамена кандидатам рекомендуется закончить университет. Особое внимание при обучении уделяется вопросам экономики и торговли. Курс по принципам экономики занимает два семестра, по экономической истории США – один семестр, по международной торговле и финансам – один-два семестра, по географии мира – один семестр. Большое внимание уделяется умению будущих дипломатов анализировать обстановку, решать ту или иную гипотетическую проблему, подготавливать соответствующие документы, в том числе по экономическим проблемам.

¹ *Foreign Affairs.* – 1997. – Sept.–Oct. – P. 30.

**Дипломатия
и разведка**

Как дипломатия, так и разведка появились много столетий тому назад, конечно, первоначально в довольно примитивных формах. Западные историки разведки называют ее даже первой древнейшей профессией. Но сами масштабы шпионажа и потому взаимоотношения между разведкой и дипломатией со временем значительно изменились. Условно говоря, цели и той и другой государственной службы в некоторой степени одинаковы – защита интересов своей страны путем сбора информации в зарубежных странах о действиях и планах их правительств. Но способы добывания информации и влияние действий этих двух структур на развитие событий кардинально отличаются друг от друга да и источники информации далеко не одинаковы. Задача разведки – охватить такие стороны жизни государства, которые недоступны открытому наблюдению, то есть дипломатии.

В Венской конвенции о дипломатических сношениях 1961 г. записано, что дипломаты получают информацию законными средствами, и только законными, а разведка прибегает и к другим средствам, далеким от соблюдения законности. Информация дипломатов обычно не содержит особых секретов, касающихся детальной оценки тщательно охраняемых сторон жизни государства. Тайная информация обычно тщательно проверяется с помощью других, тоже легальных источников и, как правило, надежных. Сведения разведки с трудом проверяются или вообще не подлежат проверке, потому что она сама опасна и может привести к разоблачению разведчиков и разглашению ее источников. В результате следует провал. Разведки проваливаются, и увеличивается недоверие к их данным, которые нельзя проверить. Так, израильская разведка Моссад, которая считается одной из лучших в мире, не смогла предупредить об атаке египетскими и сирийскими войсками Израиля в 1973 г., рисуя радужную картину отношений между этими странами. Результаты известны: Израиль был застигнут врасплох и едва не потерпел поражение¹.

Другие примеры: американская разведка не смогла раскрыть планы нападения на Перл-Харбор в 1941 г., она же накануне падения шахского режима в Иране и прихода к власти аятоллы Хомейни сообщала о том, что в стране не ожидается никаких перемен,

¹ Dobson Ch., Payne R. The Dictionary of Espionage. – L., 1986. – P. XIX.

а английская разведка, старейшая в мире¹, завоевавшая уже в Первой мировой войне репутацию самой лучшей секретной службы, не сумела в 1989 г. засечь приготовления Аргентины к войне за Фолклендские острова².

Классический пример просчета английской разведки приводит У. Черчилль в своих мемуарах. Английские спецслужбы просмотрели в 1941 г. приготовления гитлеровской Германии к войне против СССР, сообщая, что «Гитлер и Сталин придут к соглашению», и тогда Черчилль сам, ознакомившись с донесением рядовых разведчиков и проанализировав их, пришел к выводу, что предстоит вторжение Германии в Россию уже в 1941 г.³

Во второй половине XX столетия деятельность иностранных разведок значительно активизировалась и расширилась. На мировую арену выступила разведка Соединенных Штатов. (Разведслужбы США были сформированы после нападения Японии на Перл-Харбор.) В 80-е годы Центральное разведывательное управление США росло и укреплялось быстрее всех других американских министерств и департаментов. Так, в 1983 г. его бюджет вырос на 25% по сравнению с 18% расходов на оборону⁴.

Не отставали и разведки других стран. Канада учредила специальную службу разведки и безопасности, которая установила тесные отношения с НАТО, английской и американской разведками⁵. В 60–70-е годы реформировала свою службу разведки Франция. В 50-х годах организовал свою службу разведки Египет, еще раньше, в 40-х годах, – Израиль, в 1956 г. – Западная Германия. Как в дипломатии методы и формы различных государств в значительной степени однотипны, так и в разведке методы разных стран не слишком

¹ Начало английской военной разведки и шпионажа относится еще к XVI в. Ей руководил в то время сэр Френсис Уолсингем. Историк английской службы писал, что «мышь не могла выскользнуть из спальни кого-либо, не будучи замеченной кем-либо из соглядатаев господина секретаря Уолсингема». (Попов В.И. Советник королевы – суперагент Кремля. – М., 1995. – С. 291–292.)

² Попов В.И. Указ. соч. – С. 291–292.

³ Dobson Ch., Payne R. Op. cit. – P. 379.

⁴ Ibid. Федеральное бюро расследований, которое занималось лишь разведкой внутри страны, в 1986 г. уже имело своих агентов в 23 иностранных государствах и планировало увеличить число таких государств. Конгресс США одобрил этот план. Предполагалось под предлогом борьбы с терроризмом открыть такие отделения в Лондоне, Исламабаде, Тель-Авиве, на Кипре. Планировалось к 2000 г. истратить на эти нужды вдвое больше, чем на оплату американских дипломатов. (Washington Post. – 1996. – 26 Sept.)

⁵ Dobson Ch., Payne R. Op. cit. – P. 8.

отличаются друг от друга, и развитие разведок, успехи и особенно «нецивилизованное» поведение, связанное с грубыми нарушениями законов и прав человека, приносят значительный вред и разрушают то положительное, что удалось достичь дипломатии в установлении отношений доверия и улучшении межгосударственных отношений. Провалы разведок приводили обычно к крупным скандалам. А так как разведки стали действовать активнее, особенно в связи с распространением ядерного оружия, его совершенствованием, то и провалы разведчиков участились, а реакция на их действия обострилась.

По сведениям госдепартамента США, за шпионаж в 1981 г. были высланы из разных стран 27 граждан США, в 1982-м – 49, в 1983-м – 147. Подобные акции были предприняты правительствами Англии, Бангладеш, Бельгии, Дании, Нидерландов, Ирана, Италии, Западной Германии, Японии и Швейцарии в ответ на разоблачение в СССР агентов этих стран¹. Конечно, за этими высылками следовали ответные меры Советского Союза и других стран. Отношения с этими странами осложнялись и даже резко ухудшались. Иногда эти шпионские истории забывались, но чаще они оставляли глубокий след. Я приехал в Австралию в 1966 г., 15 лет спустя после так называемого «дела Петрова», резидента советской разведки, предавшего страну, попросившего в Канберре политического убежища и подробно рассказавшего о своей деятельности. И даже спустя столько лет в стране продолжала царить шпиономания и каждый дипломат рассматривался как разведчик².

В 1971 г. в Англии советский разведчик, работавший под прикрытием сотрудника торгпредства, изменил родине. В результате его информации, правдивой или ложной (последнее нельзя исключать – он хотел набить себе цену), из Англии правительством Э. Хита

¹ *Dobson Ch., Payne R. Op. cit. – P. 19.*

² Я вспоминаю, как однажды на приеме в Канберре ко мне обратилась жена одного министра, и между нами состоялся такой разговор:

– Доктор Попов, я жена такого-то министра (и она назвала его фамилию). Я представилась Вам сама, не опасаясь Вас.

– А почему Вы должны меня опасаться?

– Но ведь все советские дипломаты – шпионы, а Вы, я знаю, не шпион.

Я решил обратить разговор в шутку и сказал:

– А почему Вы так думаете, – с улыбкой спросил я, – может, и я шпион, если все дипломаты – шпионы.

– Вы шутите. Я знаю, что Вы профессор. Вы написали много книг (об этом писали наши газеты), и у Вас просто не было времени для такой работы.

Вы представляете, как трудно было работать в то время нашим дипломатам в Канберре!

было выслано 90 дипломатов и работников торгпредств и 15 другим советским сотрудникам, находившимся в то время вне Англии, было запрещено возвращение в страну¹. Москва заявила протест, выслала 12 английских шпионов, отношения с Англией были на долгое время испорчены.

Практически почти во всех странах, прежде всего в крупных, под крышей посольства работают разведчики. Они, естественно, пользуются иммунитетом, их имена числятся в дипломатическом листе².

В некоторых случаях даже министерства иностранных дел официально участвуют в работе секретных служб страны или тесно связаны с ними (и в их штате работают разведчики). В Англии есть даже специальный термин «второй Форин оффис» – секретная разведывательная служба (СИС – Сикрит интеллидженс сервис), которая входит в состав Форин оффис. В 1980 г. представители правительства официально признали это. Средства на разведывательные службы выделяются парламентом по представлению постоянного заместителя министра иностранных дел³. Считается, что постоянный заместитель министра является и руководителем этой службы. Английский историк К. Эндрю уверяет, что Форин оффис осуществляет шпионскую деятельность в нарушение общепринятых норм международного права⁴. В мае 1996 г. МИД России заявил решительный протест английскому посольству в Москве по поводу недопустимого поведения английских дипломатов, которые использовали «крышу посольства» для своих шпионских операций (им удалось даже вовлечь в шпионаж против России одного дипломата МИД СССР, который был арестован). В представлении МИД РФ приводился список этих «дипломатов» с описанием деятельности каждого из них. А за два года до этого был выслан и резидент английской разведки МИ-6 – советник британского посольства Джон Скарлет⁵.

Западные государства ведут разведку не только против России, но и друг против друга. В 80-е и 90-е годы громкие скандалы возникли в связи с разоблачением действий израильской разведки

¹ *Freemantle B. KGB. – L., 1982. – P. 86–87.*

² Дипломатический лист – список имен с указанием должности и адреса глав дипломатических миссий и дипломатов, имеющих ранги, членов дипломатического штата миссии и других лиц, осуществляющих дипломатические функции, например членов учреждений ООН. (*Feltham R.G. Diplomatic Handbook. – L.–N.Y., 1993.*)

³ *Матвеев В.М. Указ. соч. – С. 152.*

⁴ Там же. – С. 114.

⁵ *Независимая газета. – 1996. – 8 мая; Рабочая трибуна. – 1996. – 14 мая.*

против США. В конце 80-х годов английский разведчик Питер Райт опубликовал книгу «Искатель шпионов», в которой рассказал об английском шпионаже против французского посольства в Лондоне¹. В 1969 г. во время визита президента США Р. Никсона в Париж американская контрразведка обнаружила, что французы шпионили за членами американской делегации и даже вмонтировали в пиджак помощника президента (Холдемаса) крошечный микрофон. Такой же электронный шпионаж французские секретные службы осуществляли против американской делегации во время визита Р. Рейгана в Париж в 1982 г.²

Французские спецслужбы являются одними из лучших в мире; они проводят систематическое слежение за иностранными посольствами и дипломатической почтой (впрочем, как и многие другие государства). В Париже существует специальное подразделение «Служба КУ», которое обследует диппочту иностранных государств (когда она не сопровождается дипкурьерами), прослушивает разговоры внутри посольств.

Начальник разведывательной службы ЮАР заявил в 1994 г., что в Южной Африке значительно увеличилось число иностранных шпионов, занятых добыванием технологических секретов, в том числе ядерных, так как многие южноафриканские специалисты участвовали в английских ядерных разработках. Он даже привел цифры. С 1990-го по 1994 г. число иностранных миссий в стране возросло на 16%, а их разведывательный персонал – на 182%³.

Один из руководителей КГБ В. Чебриков заявил в 1984 г., что советская разведка разоблачила и нейтрализовала множество иностранных шпионов. Факт широкого использования западными странами своих посольств следует особо подчеркнуть, так как западные дипломатические службы и политики стремятся создать впечатление, что только советские, а сейчас российские посольства позволяют себе такого рода деятельность и что будто бы число разведчиков в наших посольствах в несколько раз превышает число дипломатов. Так, упоминавшиеся нами Гамильтон и Лэнгхорн утверждают, что процент разведчиков в российских посольствах составляет 40–50%, а в некоторых из них доходит до 75%⁴. Западные авторы книг о КГБ и советской разведке приводят даже имена многих послов нашей

¹ *Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 194.*

² *За рубежом. – 1993. – № 50–52.*

³ *ИТАР-ТАСС. – 1994. – 29 июня. – С. 8–9.*

⁴ *Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 193.*

страны, которые были советскими разведчиками на Кубе, в Китае, Ливане, Японии и в других странах.

Более объективные исследователи отмечают, что западная дипломатическая служба прикрывала систему шпионажа и его масштабы тогда были настолько впечатляющие, что Версальский договор 1919 г. запрещал немецким дипломатам проведение шпионской работы. (В 1932 г. Германия отказалась от этого ограничения.) Британский Форин оффис в 1920 г. признал свою ответственность за деятельность английской разведки и контрразведки (МИ-5 и МИ-6), которые он контролировал¹.

И если в ряде западных стран из-за нехватки средств в загранпредставительствах сокращается число дипломатов, то это, как правило, не касается разведчиков, работающих под крышей посольств. Более того, при уменьшении штатов посольств и сокращении так называемых «чистых дипломатов», чье основное место работы – министерство иностранных дел, а не разведка, одновременно увеличивается число разведчиков с рангом дипломатов. В августе 1986 г. бывший госсекретарь США Л. Иглбергер и американский посол в Индонезии опубликовали в очень солидном американском журнале «Foreign Affairs» статью под названием «Доллары и смысл дипломатии», в которой привели такой факт. Один из американских послов получил распоряжение сократить число дипломатов посольства на пять единиц. Под давлением госдепа он вынужден был это сделать. А некоторое время спустя вместо покинувших страну дипломатов приехали другие пять «дипломатов», но уже из разведывательного ведомства Вашингтона².

Более того, если мы посмотрим на историю разведки, то обнаружим, что с возникновением постоянных посольств (середина XV в., в России – в конце XVII в.) разведка была частью дипломатии, и в ряде случаев трудно было провести грань между дипломатией и разведкой. Даже сами послы были разведчиками и руководителями разведывательной службы. Голландский дипломат XVII в. Абрахам Уиксефорт в книге «Функции посла», изданной в 1680 г., называет посла «почетным шпионом». А сама дипломатия в то время часто действовала именно методами шпионской службы – тайным сбором информации, подкупом знающих и влиятельных лиц, вербовкой шпионов в стране пребывания. Тогда это считалось нормой дип-

¹ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 189.

² Foreign Affairs. – 1996. – July–Aug. – P. 6.

ломатической работы. Классическим примером такого рода дипломата был Шарль-Морис Талейран, который, по словам российского историка Франции Ю.В. Борисова, «стоял на недостижимой вершине пирамиды стяжателей и вымогателей»¹. Он покупал дипломатов, тайных агентов других стран, еще успешнее продавал себя и в этой сфере «не имел себе равных в многовековой истории дипломатии». По некоторым данным, он обладал одним из самых крупных состояний в Европе². В те времена в большинстве случаев дипломатическая и разведывательная службы не были разъединены.

В наше время почти во всех странах они действуют самостоятельно и профессионально. Дипломаты не ведут разведывательной работы, и даже руководители заграничных учреждений, кроме резидента, часто не знают, кто из разведчиков «трудится» под крышей посольства. В свое время (я сужу по своей практике) существовало правило, когда разведчики знакомили руководителя посольства со своим «квартирным письмом». Я имел возможность читать их, и, как мне говорил резидент, он добавлял в конце письма, что был ознакомлен с ним.

В бытность мою послом в Англии в 80-е годы такой практики уже не было, и, находясь в стране, я не читал ни одной бумаги, которую в центр посылал резидент. Правда, некоторые донесения разведки мне показывал по своей личной инициативе относившийся ко мне по-доброму секретарь ЦК КПСС Б.Н. Пономарев, когда я бывал в Москве, а все донесения разведки, касавшиеся положения в лейбористской партии, шли и в ЦК КПСС³.

В то же время те дипломаты, которые работали в разведке, практически знали значительную часть документов посольства, отправляемых в Москву, так как они присутствовали почти на всех совещаниях, на которых эти документы так или иначе обсуждались.

В последние десятилетия взаимоотношения разведки и дипломатии значительно изменились. Все больше и больше ее задачей

¹ Борисов Ю.В. Шарль-Морис Талейран. — М., 1986. — С. 303.

² Там же.

³ К слову сказать, те «квартирные письма» из Австралии и материалы, которые мне показывали в ЦК КПСС, вызвали странное чувство. Одни из них были взяты из открытых материалов, известных всем, «фактические данные» других телеграмм были мне не известны, но, как оказалось впоследствии, они и не соответствовали действительности. Видимо, они вызвали сомнение в центре, так как на полях этих телеграмм тот, кто читал их, поставил многочисленные знаки вопроса.

становится не только собирание фактов, но и их научный анализ. Теперь разведка стала уделом не любителей, имевших целью только похищение или приобретение секретов, а делом профессионалов высокого класса. Как подчеркивалось в «Энциклопедии шпионажа», современный разведчик «заменяет одаренных любителей и авантюристов». Наверху в каждой стране, будь это Восток или Запад, будь она капиталистической или коммунистической, стоит элита интеллектуалов, умных людей, университетски образованных»¹.

Теперь перед разведчиком стоит задача не столько «рыться в мусорных ящиках», сколько в утомительном сборе наиболее важных данных и, главное, *в их анализе*. Но для анализа нужны надежные сведения, причем не из одного, а из многих источников. Руководитель ЦРУ адмирал С. Тэрнер заметил: «Анализировать сведения из одного источника опасно». Современная российская Служба внешней разведки, как мне представляется, взяла курс именно на серьезную аналитическую работу с добытыми материалами. В известной степени она ведет ту же работу, что и дипломатия, но базируясь прежде всего на закрытых материалах. Об этом можно судить по тем публикациям, которые она осуществляет с 1993 г. В конце того же года появился первый открытый доклад Службы внешней разведки Российской Федерации «Новый взгляд после «холодной войны»: распространение оружия массового уничтожения». Он привлек большое внимание иностранных государств, было отмечено, что это новое слово российской разведки по данной проблеме.

В том же году директором Службы внешней разведки был опубликован доклад «Перспективы расширения НАТО и интересы России». При его представлении Е.М. Примаковым было сказано, что его положения «доводились до политического руководства страны». Он также отметил, что доклад вызвал «неоднозначную оценку российского МИД» (в то время министром был А.В. Козырев). По словам директора Службы внешней разведки, «тактические межведомственные разногласия, конечно, существуют», но «я не знаю, — продолжал он, — какая служба могла бы выступать принципиально против нашего доклада, включая МИД»². Последний промолчал. «Независимая газета» на основе своей информации добавила, что выводы доклада СВР получили поддержку Министерства обороны РФ и Генерального штаба³.

¹ Dobson Ch., Payne R. Op. cit. — P. IX–X.

² Независимая газета. — 1993. — 26 нояб.

³ Там же.

В докладе подчеркивалось, в частности, что в результате расширения НАТО выходит на рубежи в непосредственной близости от российских границ, что требует коренного переосмысления всех оборонительных концепций, причем в сжатые сроки, что объективно действия НАТО приведут к созданию в ЦВЕ «санитарного кордона», отделяющего Россию от Западной Европы. Многие западные обозреватели отметили, что выводы доклада расходятся с теми постулатами, которые провозглашались МИД России, а с учетом того, что доклад был опубликован с ведома президента и что эта линия больше одобряется им, чем линия МИД, российская пресса отметила, что в российском МИД, похоже, не ожидали видеть своих коллег, оказавшихся на главном направлении их деятельности¹. В 1995 г. был опубликован еще один доклад СВР, на этот раз посвященный СНГ. Теперь уже наблюдалась, как отмечали СМИ, некая конкуренция аналитиков двух ведомств.

Какие выводы можно сделать из этой «конкуренции» двух ведомств? Для государства это, конечно, полезно. Для МИД огорчительно, что его анализ корректируется другим ведомством, но если даже корректировка правильна и целесообразна, то МИД может только одобрить ее, так как правильная оценка событий способствует и успешной дипломатии. Но есть и другая сторона. Достаточно ли был выверен анализ положения, который давал МИД? Не секрет, что президент не раз говорил о том, что он недоволен поступающей к нему дипломатической информацией. В октябре 1995 г. он прямо заявил, что его не удовлетворяет работа министерства иностранных дел под руководством А.В. Козырева². Все это вместе взятое – и доклады СВР, и критика президентом МИД – заставляет министерство и посольства более строго и вдумчиво подходить к анализу складывающейся международной обстановки.

Встает еще один вопрос: поскольку в ряде стран усиливается тенденция вести разведку под крышей посольств (пример США), то как дальше будет развиваться этот симбиоз? Впрочем, может быть, это слово не совсем точно: симбиоз предполагает, что оба эти разные организмы получают от этого пользу, тогда как в данном случае пользу получает, по-моему, один.

¹ *Независимая газета*. – 1993. – 28 нояб. В сентябре 1996 г. Е.М. Примаков уже в качестве министра иностранных дел РФ заявил, что расширение НАТО приведет к изменению геополитического положения России и вызовет с ее стороны адекватную реакцию.

² *Независимая газета*. – 1995. – 19 окт.

В свое время Н.С. Хрушев предложил А. Даллесу, чтобы США и СССР обменялись списками своих тайных агентов. Он даже полагал, что многие фамилии будут фигурировать в обоих списках¹. Конечно, никто это предложение серьезно не воспринял. Каждая страна имеет право обороняться, и в *настоящих* условиях имеет право защищаться.

Без мощных средств нападения, без разведки предотвратить или отразить внезапное нападение невозможно. Относительно недавно были (опять с нашей стороны) сделаны предложения о каких-то «лимитах разведывательной деятельности». Но, во-первых, эта профессия основана на тайне и всякое раскрытие ее тайны ей противопоказано, во-вторых, в этой профессии невозможен никакой односторонний контроль. Вероятно, эти предложения делали не профессионалы.

Значит ли это, что в этой деятельности не происходит и не будет происходить никаких изменений? Это не так. Существует возможность договориться о более цивилизованных формах и методах разведки, то есть прежде всего не прибегать к насильственным действиям, а тем более к физическому устранению неугодных лиц. Некоторые спецслужбы прибегают к таким формам шантажа и запугивания, что наносит ущерб здоровью лиц, которых пытаются завербовать.

Возможен и цивилизованный обмен между разведками различных государств сведениями о террористических группах, продавцах и покупателях ядерных секретов и тайных поставках оружия оппозиционным группам. Некоторые контакты, скажем, между американскими и советскими разведывательными службами начались несколько лет назад. Конечно, они носят деликатный характер, и об их конкретном содержании мы не знаем. Но в 1993 г. о наличии таких контактов упоминал тогдашний заместитель директора (а потом директор Службы внешней разведки) В. Трубников. Он признал, что в СВР существует даже Управление по взаимодействию со спецслужбами зарубежных стран»².

Однако трудно рассчитывать на то, что в ближайшее время (а вероятно, и в обозримом будущем) разведывательная деятельность государств прекратится или значительно сократится и что для ее осуществления не будут использоваться некоторые сотрудники по-

¹ *Независимая газета*. – 1995. – 19 окт.

² Там же. – 1993. – 23 дек.

А вот другой случай. В США был арестован сотрудник ЦРУ Эймс, обвиненный в шпионаже в пользу России. Посол России в США на вопрос журналистов о его отношении к аресту Эймса ответил: «Это дело Америки. Они арестовали своего гражданина и сами должны разбираться с ним по законам своей страны. Это их проблема. Вместо этого высокопоставленные представители администрации США до суда делают различные заявления о возможном влиянии этого инцидента на российско-американские отношения. Для нас это не совсем понятно»¹. А госсекретарь У. Кристофер, также уклонившийся от прямой оценки этого факта, заявил, что он не намерен комментировать события, касающиеся разведдеятельности США. «Чужую разведдеятельность я могу комментировать, а американскую – нет»². (Парадокс этого ответа заключается в том, что речь шла о вербовке *советской разведкой* разведчика США, то есть касалась деятельности чужой разведки.)

Мы привели все эти примеры, чтобы, если паче чаяния дипломаты, обучающиеся в России, столкнутся с такими случаями (чего я им не желаю), они знали прежние заявления по таким делам (удачные и не очень).

Итак, не надо смешивать разведку и дипломатию. Но не следует также не видеть в них и общего. «Многие из моих лучших друзей – шпионы», – так начинает главу «Роль разведки» в своей книге «Новая дипломатия» Дж. Макдермот. Он считает естественной такую тесную связь двух государственных структур власти – дипломатии и разведки. Об этом свидетельствует и тот факт, что нередко разведчики становятся послами, министрами иностранных дел (К. Кинкель – Германия), президентами (Дж. Буш – США).

Что касается советской зарубежной разведки, то я как историк оцениваю ее очень высоко. В моей книге «Советник королевы – тайный агент Кремля», посвященной одному из членов «кембриджской пятерки» А. Бланту, читатель может найти большой материал, в том числе документальный, подтверждающий эту высокую оценку.

Однако я отрицательно оцениваю работу нашей зарубежной контрразведки. Последняя «Служебная записка В. Чичерина», ставшая известной два года назад, лишнее подтверждение этому. Он писал: «ГПУ обращается с НКВД как с классовым врагом... Руководители ГПУ слепо верят всякому идиоту или мерзавцу, которого они делают своим агентом. Внутренний надзор ГПУ в НКВД и пол-

¹ *Сегодня*. – 1994. – 1 марта.

² *Вестник МИД РФ*. – 1995. – № 6. – С. 109–110.

предствах, шпионаж за мной, полпредами, сотрудниками поставлен самым нелепым и варварским образом. Агенты ГПУ считают меня врагом. Некоторые циркулирующие обо мне клеветнические измышления имеют, несомненно, ложь агентов ГПУ»¹. Результатом этой вражды к МИД явилось и уничтожение в 30-х годах наиболее способных и активных дипломатов. Подкоп ГПУ вел и против преемника Чичерина на посту наркома – М.М. Литвинова.

В мою бытность в Австралии советские дипломаты опасались ходить на беседы с австралийцами по одному («без свидетелей») и давали мне понять, что таково распоряжение резидента.

В загранотделе ЦК КПСС мне говорили о нарушениях в Англии режима выхода в город (что может быть использовано английской разведкой) завхоза посольства, одной из сотрудниц, о слежке за водителем посла. Разумеется, я опровергал эти глупости, требовал ознакомления с документами на «подозреваемых», но, конечно, получил отказ. Самое интересное во всей этой истории было то, что заместитель резидента в Англии, который котировался на должность резидента, был английским шпионом и, возможно, чтобы отвести подозрения от себя, клеветал на честных людей. Некоторые дипломаты не всегда могли противостоять напору кэгебистов, их приказанию написать тот или другой документ, подготовить справку и т.д., а потом за «связь с КГБ» при очередных осложнениях в двусторонних отношениях выслались из Англии.

Читатель может упрекнуть меня: не слишком ли я пользуюсь только своим собственным опытом, категоричен в оценке нашей контрразведки, не является ли мое мнение слишком субъективным?

В доказательство правильности своей мысли я мог бы сослаться на высказывания многих послов, но, пожалуй, наиболее убедительными для читателя будут суждения профессионала, знающего контрразведку по своему собственному опыту, генерала армии Ф.Д. Бобкова, первого заместителя председателя КГБ, с 1961 г. руководившего Главным управлением контрразведки.

В своей книге «КГБ и власть» он пишет об обстановке в нашей контрразведке: в ней была «напряженная атмосфера, взаимная подозрительность, недоверие и страх». «Боясь ответственности, начальство перестраховывалось, нередко наказывая тех, кто не имел ни малейшего отношения к происходящему»². «Особенно тяжело, — констатирует он, — тем, на кого поступали данные из внешней

¹ Вестник МИД РФ. – 1995. – № 6. – С. 109–110.

² Бобков Ф. КГБ и власть. – М., 1995. – С. 230.

контрразведки. Скажем, кому-то в посольстве пришелся не по вкусу коллега. Он доносит резиденту, будто тот имеет контакты с сомнительными личностями, и с этой минуты этот человек на подозрении. И самое нелепое: ни подтвердить, ни опровергнуть донос несчастная жертва фактически не может, и человек так никогда и не узнает, за какие прегрешения он наказан»¹.

**Роль
дипломатии
России
в отношениях
со странами
СНГ**

Начнем с небольшой справки. 21 декабря 1991 г. в Алма-Ате был принят Протокол к соглашению о создании СНГ, в состав которого вошли Азербайджанская Республика, Республика Казахстан, Киргизская Республика, Республика Молдова, Республика Таджикистан, Туркменистан, Республика

Узбекистан и, конечно, Российская Федерация, Украина и Белоруссия как учредители СНГ. В декабре 1993 г. к соглашению присоединилась Республика Грузия. 30 декабря 1991 г. был учрежден Совет глав государств (СГГ) и Совет глав правительств (СГП), которые в качестве высших органов Содружества уполномочены координировать деятельность входящих в него стран в сфере общих интересов, принимать решения по наиболее важным вопросам. Была достигнута договоренность, что решения этих суверенных, независимых и равноправных государств будут приниматься консенсусом, что подготовку заседаний будет вести Исполнительный секретарь СНГ со штаб-квартирой в Минске, созданной в мае 1993 г. С марта 1992 г. действует Межпарламентская ассамблея государств-участников СНГ со штаб-квартирой в Санкт-Петербурге, а в 1997 г. подписан Устав Союза между Российской Федерацией и Белоруссией.

В январе 1993 г. был принят Устав СНГ. В сентябре 1993 г. учрежден Совет министров иностранных дел (СМИД). В соответствии с решением Совета министров иностранных дел созываются консультативные встречи заместителей министров иностранных дел стран СНГ. Так, 4 июня 1997 г. состоялась такая встреча, посвященная европейской политике, работе над Хартией европейской безопасности, проблемам укрепления ОБСЕ и ее эффективности. Были обсуждены возможности взаимоотношений стран СНГ с Европейским Союзом².

Образование Совета министров иностранных дел означало взаимодействие стран СНГ в области внешней политики и дипломатии.

¹ Бобков Ф. Указ. соч. – С. 235–236.

² *Дипломатический вестник*. – 1997. – № 7. – С. 45.

Россия заявила, что ее государственные, дипломатические отношения со странами СНГ будут строиться на основе доверия, уважения, открытости и готовности наращивания и совершенствования государственных связей со странами СНГ в различных сферах деятельности, расширения и углубления интеграционных процессов.

Каков же характер этой дипломатии? Известно, что раньше отношения с республиками строились на основах централизма, а в области внешней политики, несмотря на провозглашенные права республик, – практически на подчинении центральному правительству и МИД. Хотя по Конституции СССР союзная республика – суверенное государство, и она «имеет право вступать в отношения с иностранными государствами, заключать с ними договоры и обмениваться дипломатическими и консульскими представителями» (ст. 80)¹, но ни одному министру иностранных дел союзной республики не могло прийти в голову всерьез принять статью 80 Конституции и претворить ее в жизнь.

Отношения со странами Варшавского договора, которые являлись действительно суверенными, теоретически должны были складываться на основе полного равноправия. Но, к сожалению, попытки этих стран проявить независимость наталкивались на сопротивление Кремля. Иные советские послы вели себя в социалистических (независимых!) государствах как наместники², и лишь лидеры, обладавшие чувством собственного достоинства, смогли добиться, чтобы неумного и наглого дипломата отозвали на родину³. Так вести себя в странах Содружества российские дипломаты не имели права. Это были отношения, в том числе и дипломатические, равных, отношения представителей независимых государств, которые гордились своей независимостью, на каждом шагу стремились ее продемонстрировать. Но *стиль, характер* этих отношений сложился не сразу. На первых порах один из политиков три года назад даже утверждал, что «в чистом виде здесь (в СНГ. – В.П.) дипломатия еще не присутствует»⁴.

Конечно, это преувеличение, но объяснение этого взгляда на дипломатию стран СНГ заслуживает внимания: «По разную сторону стола под разными флагами зачастую сидят вчерашние коллеги.

¹ Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик. – М., 1985. – С. 22–23.

² См.: Шахназаров Г. Указ. соч. – С. 96.

³ Там же.

⁴ Дипкурьер. – 1995. – № 1.

Помогает ли это делу? И да, и нет. Часто возникает соблазн решить ту или другую проблему напрямую, «неофициально», проявляется тяга к упрощению, тогда как дипломатия в идеале стремится как раз к официальному, юридически закрепленному решению достигнутых договоренностей. История прежнего опыта и традиций создает много проблем». Новый стиль общения еще предстоит выработать.

Определенной трудностью для российских дипломатов является и то, что они (прежде всего послы), как правило, не знают языков стран СНГ.

В отличие от стран социалистического содружества, государств Варшавского договора и Прибалтийских государств, с которыми после распада СССР отношения России в течение первых нескольких лет характеризовались известным отчуждением, дипломатические связи России и других стран СНГ этого не испытали.

Россия считала необходимым учитывать законные интересы стран СНГ и, естественно, рассчитывала на аналогичное отношение стран СНГ к России. Правда, на первых порах после распада СССР многие руководители вновь созданных государств (да и стран бывшего Варшавского договора) считали, что с приобретением статуса независимости у них все изменится к лучшему, поскольку ранее их «обирал центр» (Советский Союз), точнее говоря, Россия. Эту линию в том или ином виде отстаивали и дипломаты стран СНГ. Российским дипломатам приходилось приводить фактические данные, показывая бюджеты республик СССР, из которых было ясно, что все республики были дотационными, и только две из них – Россия и Азербайджан (нефть!) не получали дотаций из союзного бюджета.

Со временем и руководители стран СНГ, и, может быть, в первую очередь дипломаты, представляющие страны СНГ, поняли, что только тесные связи стран СНГ отвечают их жизненным интересам, что старые связи, существовавшие между республиками, в том числе экономические, надо сохранять и развивать. Один из российских дипломатов, занимающийся СНГ, в беседе со мной сказал: «Практически все здравомыслящие люди в правительственных элитах СНГ убедились в том, что без широкого многопланового сотрудничества с Россией не удастся быстро преодолеть кризисное положение в их странах. Все больше надежд на «хорошую жизнь» и социальный подъем в этих странах возлагают на развитие связей с другими странами СНГ, и в первую очередь с Россией»¹.

¹ Из личного архива автора.

Что нужно учесть российским дипломатам в работе со странами Содружества? Этот вопрос я задавал некоторым нашим послам в странах СНГ, сотрудникам департаментов СНГ (в МИД) и послам по особым поручениям, работающим по этому направлению. Далее приведу их обобщенные ответы. Если говорить о двусторонних отношениях стран СНГ, то они, несмотря на общие решения, принятые руководителями государств, развиваются по-разному. С одними – более динамично, отличаются особой доверительностью, с другими – идут с трудом, преодолевая неразрешенные вопросы, часто доставшиеся нам от прошлого. Во время переговоров о заключении соглашений мы слышали и утверждения, будто Россия «обирает» их, недопонимает их трудности. Это был период «увлечения крайностями», недостаточно ясного понимания перекрещивания наших взаимных интересов, необходимости идти навстречу друг другу, поисков компромиссов. Российским дипломатам приходилось спокойно, аргументированно, с цифрами в руках доказывать своим партнерам по переговорам, что это не так и в конечном счете надо находить баланс интересов.

Таким образом, терпеливое убеждение и поиск выхода из сложных ситуаций такого выхода, чтобы были защищены интересы России и не был закрыт путь к дальнейшему развитию добрососедских отношений с этими странами, – таков один из постулатов дипломатии России применительно к странам СНГ. Вот один из примеров. После образования на территории СССР независимых государств их руководители считали себя правопреемниками всего того, что было в этих республиках, когда они были частью СССР, конечно, не только вкладов, материальных ценностей, но и – если речь идет о полных правопреемниках – долгов. Страны СНГ должны по сегодняшний день России 6 млрд. долл.¹

Но руководство России, трезво оценив обстановку, считает, что сегодня, а вероятно, и в ближайшем будущем отдать эти долги они не смогут. Что же делать? Министерство по делам СНГ (конечно, после консультации с МИД РФ) отвечает на этот вопрос так: у нас два пути – требовать во что бы то ни стало немедленного возврата, разругаться с ними и навсегда потерять партнеров или искать варианты возвращения долгов способом, приемлемым для обеих сторон. Такие варианты и были обозначены. Скажем, предложена схема возврата долгов через имущество, собственность, через создание

¹ Советская Россия. – 1996. – 5 мая.

совместных предприятий, через акции, займы. Есть уже и конкретные прецеденты решения проблемы. Например, когда был создан Таможенный союз четырех стран СНГ, были сняты таможенные барьеры. В результате товарооборот России с Белоруссией увеличился на 19%, а с Казахстаном – на 34,2%¹.

Таким образом, перед российской дипломатией стоит задача решения этого сложного вопроса совместно с другими российскими министерствами, тем более что Указом Президента России МИД отведена координирующая роль в согласовании общероссийских действий в области внешней политики и внешнеэкономических связей.

Конечно, понадобится определенное время да и притирка друг к другу дипломатов СНГ, ведущих переговоры. В этом процессе значительную роль играют субъективные факторы, которые в дипломатии нельзя недооценивать. Хотя для интеграции стран СНГ и расширения их сотрудничества по всем линиям существует объективная почва, но конкретная реальность во многом зависит от взаимопонимания между руководителями государств, МИД республик, их воли к сотрудничеству и дипломатов, их профессионализма, знания обстановки и инициативы. Находясь в 1994 г. в Минске, я был принят бывшим в то время исполнительным секретарем СНГ И.М. Коротченей и, конечно, спросил его о дипломатии стран Содружества и ее роли в укреплении СНГ. Его ответ сводился к следующему. Роль дипломатии стран СНГ в процессе сближения и интеграции огромна. На плечи дипломатов ложатся все подготовительные работы, принятие основных решений и в значительной степени их исполнение. Однако многие вопросы, важные для Содружества, не решались или их решение затруднялось из-за взаимного непонимания, иногда нежелания пойти навстречу друг другу (дескать, будет страдать суверенитет страны), и на этом этапе «подготовительной работы» дипломаты внесли свой весомый вклад, терпеливо убеждая партнеров, помогая найти развязки тех или других проблем, выработать приемлемые формулировки. Сейчас, однако, главная трудность интеграции состоит нередко не в отсутствии договоренностей, иногда даже не в разрешении спорных вопросов, а в очень слабом исполнении принятых решений и контроле за их осуществлением.

Конечно, в наблюдении за претворением в жизнь согласованных постановлений участвуют и дипломаты, но я понимаю, что не все в

¹ Советская Россия. – 1996. – 5 мая.

их силах, главная роль здесь принадлежит правительствам стран СНГ, государственным аппаратам республик¹.

По данным на середину 1996 г., за пять лет существования СНГ было заключено 1300 межгосударственных договоров и соглашений, а реализовано, и то частично, лишь 5–7% всех соглашений².

В СНГ еще нет механизмов реализации принятых Содружеством соглашений. Есть лишь декларативные заявления руководителей отдельных стран СНГ о желательности интеграции и выполнении принятых на этот счет решений. В рамках СНГ возникло и предложение о том, чтобы любые миротворческие мероприятия СНГ согласовывались в рамках ООН и ОБСЕ. Как заметил И.М. Коротченя, «это означало бы, что региональные органы СНГ не смогут ничего сделать сами»³.

Надо при этом отметить, что Россия и страны СНГ накопили в миротворческих операциях немалый опыт. Они осуществляются на базе двусторонних договоренностей (между Молдовой и Россией, Грузией и Россией) и одобряются СНГ. С дипломатической точки зрения они имеют свою специфику по сравнению с практикой ООН. В частности, для соблюдения их выполнения привлекаются наряду с нейтральными странами и силы самих противоборствующих сторон. Практика уже доказала определенную эффективность этих инициатив российской дипломатии. С точки зрения дипломатии представляет интерес и опыт миротворческих механизмов на территории бывшего Союза ССР. Они формируются в основном на базе целевых (ad hoc) соглашений между заинтересованными сторонами в каждом конкретном случае. Принципиальные политические решения в этой области принимаются Советом глав государств Содружества и о принятом решении незамедлительно информируются Совет Безопасности ООН и действующий председатель ОБСЕ.

На совещании российских послов в странах СНГ в 1996 г. подчеркивалось, что они должны обратить особое внимание на урегулирование конфликтов на территории государств-членов СНГ и на оценку вклада России в дело миротворчества. Задача посольств, подчеркивалось на совещании, – помочь конфликтующим сторонам правильно сориентироваться и сделать свой выбор в пользу компромиссных решений, отражающих коренные и долгосрочные интересы

¹ Из личного архива автора. Записи беседы с И.М. Коротченей, 1994 г.

² *Ежедневный обзор центральной российской прессы*. – 1996. – 10 сент.

³ *Дипкурьер*. – 1996. – № 1.

своих государств и народов¹. В СНГ идут споры о том, какова роль России и какова должна быть стратегия и тактика дипломатии в решении этой проблемы. Споры ведутся также о двух возможных схемах интеграции. В 70-е годы на Западе их определяли как стратегию «каравана» и стратегию «локомотива». Первая обрекала страны, участвующие в интеграции, на равнение на самого медленноидущего в караване верблюда, то есть на очень постепенное развитие и даже застой (при этом, вероятнее всего, мало кто выигрывает, а скорее все проигрывают, и, конечно, терпят ущерб страны, развивающиеся более быстрыми темпами). Вторая подтягивает остальные интегрируемые государства к передовым (в случае с Западом – к США, ФРГ). Но роль донора в «караване» (а естественно, развитие «отстающих» в караване может идти только за счет более сильных), роль «локомотива» России не подходит. Ей сейчас, учитывая ее экономическое положение, это просто не под силу, даже если бы она и захотела взять такую роль на себя².

Министр иностранных дел Е.М. Примаков не раз подчеркивал, что развитие отношений России со странами СНГ – приоритетная задача российской дипломатии: «Я буду делать все от меня зависящее, чтобы продвинуться в этом направлении»³.

Отношениями со странами СНГ в МИД занимаются: Первый департамент стран СНГ (проблемы соотечественников, вопросы сотрудничества в сфере культуры, образования, информации и спорта; вопросы военно-политического сотрудничества, Договора о коллективной безопасности, охраны границ и правопорядка, миротворчество и урегулирование конфликтов, координация военно-политического сотрудничества, вопросы ГУАМ, проблемы Кавказа; экономические и правовые проблемы, сотрудничество в рамках Договора «четырёх» и Таможенного союза, Центральноазиатский союз, сотрудничество в сфере науки и техники, экологии, проблемы Каспия, связи субъектов Российской Федерации с СНГ; межпарламентское сотрудничество и межпарламентские ассамблеи СНГ, информационно-аналитические вопросы, вопросы постпредства России в Минске, уставные органы и документация СНГ, вопросы совершенствования и реформирования); Второй департамент стран

¹ *Дипломатический вестник*. – 1996. – № 8.

² См.: Интервью заместителя директора Института США и Канады В.А. Кременюка // *Труд*. – 1996. – 17 янв.

³ *Ежедневный внешнеполитический обзор центральной российской прессы*. – 1996. – 15 янв.

СНГ (внутренняя политика, гуманитарные, консульские вопросы; внешняя политика Украины, двусторонние отношения с Украиной; переговорный процесс и политическое урегулирование конфликта в Приднестровском регионе; Комиссия по делимитации государственной границы между Российской Федерацией и Украиной); Третий департамент стран СНГ (Узбекистан, Туркменистан, Таджикистан, региональные проблемы, Казахстан, Киргизия); Четвертый департамент стран СНГ (Грузия, региональные проблемы, Армения, Азербайджан, урегулирование грузино-абхазского конфликта, урегулирование грузино-осетинского конфликта, Комиссия по делимитации государственной границы между Россией и Грузией, Комиссия по делимитации государственной границы между Россией и Азербайджанской Республикой).

Усилен дипломатический состав российских посольств в странах СНГ, укрепляется их материальная база. Сложился костяк дипломатов, работающих на этом направлении и ставших профессионалами в этой области. Выступая на совещании послов России в странах СНГ, премьер В.С. Черномырдин, выразив удовлетворение деятельностью наших посольств в странах Содружества, так оценил их работу: «В известном смысле это новая категория дипломатических работников, действовать которой часто приходится в режиме, отличном от традиционной дипломатии». Он поставил перед посольствами в странах СНГ задачу «повышения качества и оперативности» информации, которая направляется в центр, и посетовал на то, что необходимую центру информацию о положении в странах СНГ Москва получает не от посольств, а от других источников.

В середине 1996 г. Россия предприняла еще один важный шаг в направлении исторически сложившейся общности государств-участников Содружества. Президентом был издан Указ об обеспечении прав граждан СНГ на получение современного образования. Был выработан проект соответствующей конвенции. При этом предусматривалось, что российское правительство начиная с 1997 г. будет выделять ассигнования для реализации программы единого образовательного пространства. Выдвигается идея создания (может быть, по примеру Университета дружбы народов) специального Университета стран СНГ.

Мы уже упоминали о совещании российских послов в Содружестве в июле 1996 г. На нем были поставлены новые задачи на дипломатическом направлении Содружества. Особенно важно, что были намечены и конкретные меры в этом направлении. (Известный

писатель, основатель немецкой рабочей партии Ф. Лассаль писал, что важно показать не только цель, но и задачу, потому что они настолько переплетаются, что перемена одной всегда меняет другую.)

1. В 1992 г. представителями девяти государств СНГ был подписан Договор о коллективной безопасности. На совещании была поставлена конкретная задача – наращивание усилий всех подписавших договор по созданию реальной и прочной системы безопасности. «Пока существуют конфликты, терроризм, воинствующий национализм, территориальные претензии, – подчеркивал выступавший на совещании российский премьер, – посольства России в странах СНГ должны считать вопросы военного сотрудничества одним из главных направлений (своей) работы»¹.

2. Нужна кропотливая работа по нахождению баланса интересов с любым нашим партнером по Содружеству, последовательное их вовлечение в общий процесс интеграции.

3. Важнейшая задача российских посольств в Содружестве – решение проблем русскоязычного населения, обеспечение в странах Содружества твердого соблюдения прав и свобод человека². Такого положения, когда значительная часть одного государства (России) проживала на территории других стран и составляла от $\frac{1}{3}$ почти до половины населения этих стран, не было в истории XX века. В связи с этим приоритетная задача посольств России – защита прав россиян, проживающих вне территории России. Нельзя не учитывать, что всякое нарушение прав и свобод влечет за собой массовую миграцию, со всеми вытекающими последствиями: трудоустройство и обустройство беженцев в российских регионах³.

4. Следующая задача, которая была поставлена перед посольствами в странах СНГ как первоочередная, – сохранить практику тесного межнационального общения, культурного и информационного обмена, свободного передвижения и контактов населения, которая существовала раньше.

В 1994 г. (21 октября) была подписана Конвенция об обеспечении прав лиц, принадлежащих к национальному меньшинству,

¹ *Дипломатический вестник*. – 1996. – № 8. – С. 87.

² По данным переписи 1989 г., доля русских в Эстонии – 38%, Казахстане – 37,8%, Латвии – 38%, Украине – 23%. (*Концепция развития экономических связей со странами СНГ*. – С. 9.)

³ В 1991 г. в Россию из стран ближнего зарубежья прибыло на постоянное жительство 700 тыс. человек, а в 1992–1993 гг. – примерно 1850 тыс. человек. (*Концепция развития экономических связей со странами СНГ*. – С. 10.)

в которой сочетаются универсальные и общеевропейские стандарты. В рамках Содружества учреждена комиссия, в задачу которой входит осуществление наблюдения за выполнением обязательств стран Содружества по правам человека. Посольства, конечно, сотрудничают с этой комиссией, вплотную занимаются этой проблемой в конкретном и практическом плане.

5. В-пятых по порядку, но во-первых по важности: интеграционные процессы, от которых зависит развитие и процветание Содружества. На заседании Совета министров иностранных дел в 1996 г. премьер России отмечал, что интеграция протекает сложно, а переговорам нередко препятствуют серьезные расхождения во взглядах на процесс сотрудничества, так как многие опасаются администрирования России¹.

Что вытекает из этой констатации для посольств? Готовясь к переговорам, подбирая соответствующие материалы для руководства, надо серьезно проанализировать все возможные разногласия сторон: с какими нашими позициями и предложениями могут не согласиться партнеры, какие компромиссные предложения могут быть сделаны в ответ на их несогласие (может быть, поэтапно), какие доводы могут их убедить, насколько далеко мы можем пойти в поисках компромисса. Если применяется «пакет» предложений, то он не должен включать заведомо неприемлемые для партнера пункты.

И два замечания по технике дипломатической работы. Первое. К сожалению, мы нередко выносим эти разногласия на страницы печати, допускаем утечку информации, что значительно осложняет достижение соглашения, так как каждая сторона вынуждена после этого более твердо и непримиримо защищать свою позицию.

Второе. Не надо давать волю эмоциям ни в ходе переговоров, ни за их стенами. Эмоциональные заряды могут привести к отрицательным результатам. К сожалению, чаще такой несдержанностью отличаются некоторые политики и их помощники, парламентарии, не слишком хорошо знакомые с методами и приемами дипломатии. Для дипломата и любого переговорщика, указывал Г. Никольсон, одно из самых важных и необходимых качеств – это спокойствие и выдержка. Он должен отречься от личного предрасположения и быть исключительно терпеливым².

¹ Ежедневный внешнеполитический обзор центральной российской прессы. – 1996. – 16 янв.

² Никольсон Г. Дипломатия. – С. 72–73.

Более того, им (в меру своего положения), вероятно, следует, когда это возможно, воздействовать в этом духе и на других участников обсуждения спорных вопросов в Содружестве. Личностный фактор в переговорах немаловажен, и чем сложнее переговоры, тем значительнее влияние на их исход участников диалога. Это касается в особенности *многосторонних* переговоров или переговоров, которые ведутся *делегациями* и на которых главы делегаций (отражающие интересы различных ведомств) могут принимать активное участие. Именно такое типично для переговоров в рамках СНГ.

Есть еще одно обстоятельство, которое следует учитывать при переговорах в рамках Содружества. Теоретики переговоров разделяют их на два вида: переговоры в ситуации конфликта и в ситуации сотрудничества. Конечно, возможно, что в переговорах присутствуют оба эти элемента. Но переговоры стран СНГ – это или переговоры сотрудничества (в большинстве случаев) или переговоры сотрудничества с элементами конфликта по той или другой проблеме. В ситуации сотрудничества акцент делается на общих моментах, когда стороны зависят друг от друга и заинтересованы в достижении соглашения. Но и в этих переговорах есть опасность не заметить расхождения, которые дадут о себе знать уже после того, как переговоры окончились и стороны приступают к выполнению соглашений¹.

Норвежский министр иностранных дел Б. Гудел, касаясь международных конференций с большим количеством участников, предупреждал: опыт показывает, что самые сложные вопросы обычно всплывают под занавес обсуждения². Это надо иметь в виду и нашим дипломатам, предвосхищая все возможные осложнения в ходе переговоров.

На первой стадии своего развития молодые независимые государства (не исключая Россию) надеялись на получение большой экономической помощи со стороны развитых государств и международных экономических группировок, на сбыт своих товаров на другие, не российские рынки. Но эти страны занимают обычно выжидательную позицию, во-первых, не будучи уверенными в стабильности положения в странах СНГ, во-вторых, не желая усиления конкуренции со стороны этих государств. В таких условиях россий-

¹ Лебедева М.М. Указ. соч. – С. 49.

² Известия. – 1997. – 16 сент.

ским дипломатам (с цифрами и фактами в руках) следует подчеркивать в беседах со своими партнерами по Содружеству (за исключением, может быть, нефтедобывающих республик), что развитые промышленные страны не заинтересованы в возрождении экономик стран СНГ в ущерб своему собственному экспорту.

6. Содружество независимых государств заняло особое место на международной арене. Все его участники являются членами ООН, ОБСЕ. В 1994 г. СНГ получил статус наблюдателя на Генеральной Ассамблее ООН. Все это ставит перед российской дипломатией дополнительные задачи *по углублению сотрудничества с нашими партнерами по СНГ в международно-политической сфере*. Здесь важную роль играют предварительное обсуждение вопросов, выносимых на международные форумы и, по возможности, выработка единых подходов к ключевым вопросам международной политики, обсуждаемых прежде всего в ООН, ОБСЕ, региональных экономических организациях. Цель этих шагов в том, чтобы в будущем (и лучше недалеко) СНГ по мере его укрепления и развития интеграции выступало на международной арене как единое целое. От этой общности дипломатических концепций влияние дипломатов СНГ и каждого его государства будет возрастать.

Насколько мне известно, в соответствии с постановлением российского правительства МИД РФ совместно с другими министерствами ведет работу по созданию концепции развития экономических связей России со странами СНГ до 2020 г. Из бесед с российскими дипломатами, участниками создания этого проекта, можно заключить, что концепция разрабатывается с учетом интересов каждой страны СНГ.

Первая линия будущих действий – создание многостороннего механизма зоны свободной торговли, таможенного союза, идентичных систем внешнеторгового таможенного и налогового законодательства и платежного союза.

Вторая – сосредоточение дипломатических систем на реализации уже подписанных соглашений многостороннего сотрудничества по созданию производственной инфраструктуры будущего общего рынка, программ совместных инвестиций и специализации производств. Вероятно, будет необходимо принятие органами СНГ оперативных решений, а, может быть, в отдельных случаях – и обязательных постановлений и совместности решений Межпарламентской ассамблеи с решениями, принимаемыми Советом глав государств и правительств, так как без такой совместности

и однообразности невозможны практические действия. Дипломатии стран СНГ необходимо внимательно изучить становление экономической интеграции в Западной Европе, чтобы взять все полезное из деятельности Европейского сообщества и избежать его ошибок.

Из всего сказанного явствует, что у российской дипломатии непечатый край проблем, связанных с развитием СНГ.

ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ КОНТАКТЫ

Настоящий друг – тот, с кем вы можете сотрудничать и кто может дать вам хороший совет.

*Буддийское
священное писание*

Людей может связать дружба, нации – только интересы.

*Хочхут,
немецкий писатель*

В тоталитарных государствах дипломату нужно быть очень осторожным в контактах с оппозицией, иначе он может быть обвинен во вмешательстве во внутренние дела страны.

*Г. Никольсон,
британский дипломат*

Контактам и связям дипломаты уделяли особое внимание начиная с появления постоянных посольств, то есть с середины XV в. Уже тогда дипломатам предписывалось иметь контакты, в том числе с писателями, артистами и учеными.

Лорд Лайон, английский посланник в Вашингтоне во время Гражданской войны в Америке, писал, что отличительная черта дипломата состоит в том, чтобы осуществлять политическую работу при личном общении с иностранными государственными деятелями, и добавлял, что поскольку поддерживать удовлетворительные отношения путем переписки нельзя, то возможности влияния на других деятелей в ходе встреч и бесед особенно важны¹. Иначе говоря, дипломатия заключается в способности «общаться, вести переговоры и убеждать»².

В XVIII в. английский государственный деятель и писатель лорд Честерфилд в своем известном «Письме к сыну» рекомендовал ему во время поездок за границу поддерживать знакомство с венецианскими послами, поскольку на них он может положиться как на самых культурных и наиболее информированных людей в дипкорпусе³.

¹ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 232.

² Ibid.

³ Никольсон Г. Указ. соч. – С. 53–54.

Эту тему не раз в своих выступлениях перед коллективом МИД поднимал министр иностранных дел СССР А.А. Громыко. В своих мемуарах «Памятное» он писал: «Если дипломат воспринимает встречу с иностранцами как что-то вроде стихийного бедствия, то он плохо приспособлен, а то и вовсе не приспособлен к оперативной дипломатической работе»¹.

Встает вопрос: не уменьшается ли роль контактов дипломатов в посольствах и министерствах иностранных дел сейчас, при возросшей роли конференционной дипломатии, многочисленных встречах на высоком и самом высоком уровне?

Современные исследователи дипломатии считают, что, наоборот, при подготовке и в ходе этих встреч крайне необходимо иметь *постоянную* информацию. И нет другой возможности получать систематичные, квалифицированные ежедневные сведения, как только из донесений посольств о встречах и беседах с руководителями государств. Известный английский дипломат, постоянный заместитель министра иностранных дел Михаил Паллисер писал: «Посольства сохраняют линию связи в интервале между конференциями»².

Без наличия дипломатических контактов нет и дипломатии. Вот почему Венская конвенция 1961 г., имеющая целью «развитие дружественных отношений между государствами», носит название Конвенции о дипломатических *сношениях*, то есть о *контактах*, и в статье 3 так определяет главные функции дипломатических представительств в стране пребывания: «ведение переговоров с правительством государства пребывания, выяснение всеми законными средствами условий и событий в государстве пребывания, защита интересов аккредитуемого государства и его граждан»³. Все это предполагает систематические контакты, встречи, беседы, обсуждения с представителями страны, в которой работает дипломат.

Положение о посольстве Российской Федерации, утвержденное президентом 28 октября 1996 г., предусматривает, что одной из основных задач и функций представительства является «поддержание контактов с органами государственной власти государства пребывания, внешнеполитическими и другими ведомствами, общественными объединениями, деловыми, научными и культурными кругами, сред-

¹ Громыко А.А. *Памятное*. — Книга вторая. — М., 1988. — С. 338.

² Hamilton K., Langhorne R. *Op. cit.* — P. 234.

³ *Сборник документов по курсу современного международного права*. — Вып. V. — М.: ДА МИД СССР, 1976. — С. 24.

ствами массовой информации, представителями дипломатического корпуса государства пребывания»¹.

Венская конвенция считает невозможным выполнение одной из основных функций посольства – «представительства аккредитованного государства в государстве пребывания»² – без самых широких встреч на всех уровнях с гражданами страны. Само название посольств – «представительство» – показывает, насколько важна эта функция. Она была закреплена еще в статье 2 Венского регламента 1815 г., в которой подчеркивалось, что послы, легаты и нунции имеют представительный характер. Э. Сатоу в своем «Руководстве по дипломатической практике» трактует термин «представительство» даже более широко: как «право страны представлять свои интересы в других государствах», как «защиту интересов своих соотечественников»³.

Из сказанного видно, что неправы некоторые авторы учебников по дипломатии, когда сводят «представительство» к чисто протокольным функциям: поднятию флага над посольством, резиденцией, машиной посла, проведению и посещению официальных приемов, выставок и т.п. «Представительство» означает, что каждый день вашу страну представляет за рубежом ваше посольство, посол, другие дипломаты, встречающиеся с политическими деятелями страны пребывания, защищающие интересы своей страны, излагающие ее политические и экономические позиции. Установление контактов является первым шагом и важнейшим звеном в представительской работе. Контакты – антипод изоляционизму, они порождают интерес к вам и вашему государству в стране пребывания, способствуют появлению доверия к вашей стране и помогают вам высоко держать «марку» своего государства.

Что такое дипломатические контакты? Несколько слов о самом понятии «дипломатические контакты». Иногда их примитивно понимают как знакомство, встречи, вообще знание друг о друге. Обычно на вопрос, есть ли у него контакты с тем или другим политическим деятелем, дипломат отвечает: «Да, я знаю его» или «Да, мы с ним знакомы». Но это поверхностное знакомство далеко еще не означает наличие контакта, тем более дипломатического.

¹ *Дипломатический вестник*. – 1996. – № 11. – С. 6.

² *Сборник документов по курсу современного международного права*. – С. 24.

³ Сатоу Э. Указ. соч. – С. 117–118.

Что необходимо для того, чтобы связи, знакомства превращались в дипломатические контакты и давали практический результат? По крайней мере три фактора составляют понятие «дипломатические контакты». Первое: они должны носить доверительный характер. Если одна из сторон с подозрением относится к другой, не доверяет ей, серьезного разговора, обмена мнениями не получится, и, наоборот, каждый дипломат любого ранга должен стремиться к установлению именно доверительных отношений, причем если партнеры доверяют друг другу, происходит сближение, укрепление отношений.

История знает блестящие примеры такого доверия дипломатов и политиков даже в прошлом враждовавших друг с другом стран. В 1922–1928 гг. послом Германии в России был граф Брокдорф-Ранцау. Он был противником большевизма, считая, что Советская Россия стремится «большевизировать Германию», однако со временем пересмотрел свои взгляды и выступил за добрососедские связи Германии с СССР. Тесные отношения, установившиеся у него с наркомом иностранных дел Г.В. Чичериным, отличались взаимным уважением, дипломаты доверяли и симпатизировали друг другу. Выехав из Москвы в отпуск, граф заболел. Зная о близком роковом конце, он диктует своему брату письмо для передачи Г.В. Чичерину с благодарностью за ту веру в сотрудничество, которую он встретил в лице российского наркома в трудные для германо-советских отношений времена, когда после заключения западными странами соглашения в Локарно он выражал надежду, что и впредь добрые отношения между СССР и Германией будут сохраняться. Когда Г.В. Чичерин распечатал конверт, Брокдорфа-Ранцау уже не было в живых. В статье о немецком после нарком, тепло отозвавшись о германском дипломате, особо подчеркнул, что он «много сделал, многое оставил и то, что он оставил, будет жить».

Еще более любопытной была, пожалуй, история знакомства и затем дружбы премьера Германии Г. Шмидта и президента Франции В. Жискара д'Эстена. Они принадлежали к политическим партиям различного направления, их страны лишь недавно заключили мир после самой кровопролитной в истории человечества войны, но они понимали, что следующей войны между ними быть не должно, наоборот, для счастливого будущего обе страны (и прежде всего их руководители) должны установить добрые и теплые отношения. Характеры у них были нелегкие, нередко Шмидт и Жискара д'Эстен спорили, и тогда Шмидт в знак несогласия даже «расплющивал свою

сигару». Но будучи реалистами и опытнейшими политическими деятелями, прекрасно владея дипломатическим искусством, они сошлись. Свидетельством исключительного доверия и даже симпатии друг к другу является факт, о котором рассказал сам французский президент. Во время его официального визита в ФРГ он после посещения различных городов возвратился в Бонн. Встречал его Г. Шмидт. Дальше лучше процитировать президента:

«Мы садимся в машину... Как всегда, мы обходимся без переводчиков, и внезапно Гельмут начинает говорить доверительным тоном, который можно объяснить то ли усталостью, то ли долгим общением, а скорее всего просто нашей дружбой: «Скажу Вам одну вещь, Вы единственный, кому это будет известно, кроме моей жены и Х., моего самого давнего сотрудника... Мой отец был евреем». Я потрясен. То, что Гельмут, канцлер ФРГ, которая еще не искупила всех военных преступлений и ужасов, самый известный политический деятель Западной Германии, еврей по отцу!? Вот уж этого я никак не мог предположить... С согласия Гельмута я решил предать огласке это признание...

Я видел в его признании очень редкое, почти исключительное проявление дружеских чувств, выражающееся в желании доверять другому самое драгоценное или самое сокровенное. Видимо, поэтому мы сумели сохранить свою дружбу вопреки всем превратностям политики»¹.

Второе важнейшее требование к дипломатическим контактам: они должны приносить пользу. Те или другие лица хотели бы встречаться с вами и беседовать, но они не обладают глубокими знаниями, суждения черпают только из прессы, не имеют своего мнения. Даже если они владеют какой-то информацией, она не представляет интереса ни для вас, ни для вашего государства. Встречи с ними означали бы попросту зря потраченное время.

Третье: связи только тогда выполняют свою роль и могут называться контактами, когда они носят стабильный, устойчивый характер. Иногда я спрашивал молодого дипломата, когда он в последний раз встречался с господином N., которого считал одним из своих лучших контактов. «Да с полгода тому назад или чуть больше», — слышал я в ответ. Да какой же это контакт? Систематических встреч у них явно не было, партнеры, по-видимому, не испытывали нужды в обмене мнениями, их отношения не развивались, и они попросту забывали друг о друге.

Для дипломатических контактов характерна систематичность, постоянство встреч, скажем, раз в два-три месяца, а может быть,

¹ Жискара д'Эстен В. Власть и жизнь. — М., 1990. — С. 125–128.

и чаще. Не обязательно это продолжительные встречи, иногда это может быть и телефонный разговор на три-четыре минуты или обмен письмами, открытками, встреча на приеме и т.д. Во всяком случае, когда вы нуждаетесь в той или другой информации, в совете, так сказать, «в сверке часов» и знаете, что ваш партнер может быть вам полезен, вы можете быть уверенным, что ваш друг найдет для вас время и откликнется на вашу просьбу.

Каковы качества, необходимые дипломату для установления контактов?

Прежде всего, дипломат должен хорошо знать свою страну, особенно то, что может интересовать собеседника, быть в курсе самых последних событий. (В следующей главе мы будем говорить об этом подробнее.) Далее, ему следует хорошо знать страну пребывания, ее историю, политику, экономику, уметь приравниваться к нравам и обычаям страны пребывания, не проявляя к ним пренебрежения и тем более отвращения.

Автор книги «Старая и новая дипломатия» А.Л. Кеннеди отмечает такие существенные особенности, которые следует иметь в виду при общении с людьми: «Уметь приспособливаться к обстановке, в любом обществе чувствовать себя на месте и производить одинаково хорошее впечатление в кабинетах старой дипломатии и на трибунах новой». Цитируя эти слова, Э. Сатоу приводит высказывание другого ученого, барона де Мартенса: «Для того чтобы дипломатический представитель внушал доверие, столь необходимое для успеха его деятельности, надо, чтобы он без напускной непринужденности заставлял верить в его искренность»¹.

Английские авторы книги «С уважением, Посол» опросили британских послов, задавая им вопрос, какими наиболее важными качествами должен обладать дипломат, если он хочет иметь успех в своей деятельности, прежде всего в установлении прочных доверительных контактов с жителями страны. Они приводят в связи с этим мнение английского посла в Венгрии, очень образованного дипломата, окончившего Оксфордский и Гарвардский университеты: «Готовы ли Вы жить жизнью другого народа (по его правилам), все время интересоваться политикой одной страны, языком не вашего народа, историей другого народа? Если нет, то тогда Вы не подходите для дипломатической службы». «Наиболее существенно для дипломата – как устроиться, приспособиться жить в ино-

¹ Цит. по: Сатоу Э. Указ. соч. – С. 132.

странном государстве в качестве не туриста, а работающего официального лица. Это в высшей степени специальное искусство»¹.

Другое требование для успешного установления тесных доверительных контактов – хорошее знание языка страны пребывания. Характеризуя французскую дипломатию XVII–XIX вв., Г. Никольсон пишет, что любое лицо, вступившее на дипломатическую службу (имеется в виду французский дипломат), должно знать немецкий, итальянский и испанский языки (заметим, что в то время дипломатия была европейской, а Азия, Африка и Латинская Америка находились на обочине международных отношений), а также латынь, *незнание которой должно быть позором для сотрудника дипломатической службы»*².

Хорошее знание языка страны пребывания вызывает уважение у собеседника, позволяет без переводчика вести беседу, которая может стать более доверительной, приблизить одного партнера к другому.

Английский посол в Дании, бегло говоривший по-датски, писал: «Я требовал, чтобы сотрудники посольства в Дании изучали датский язык не из теоретических соображений, а потому, что это было необходимо для их работы... В общении со многими слоями датского общества для меня было очень полезно, что я говорю на датском и понимаю его»³.

Я могу засвидетельствовать, что когда наши послы и другие дипломаты в арабских странах говорили на арабском, в Китае – на китайском, в Индии – на хинди, то и связи с местным населением у них были значительно более широкими, чем в тех странах, где дипломаты не знали языка страны пребывания.

В то же время, например, в Ханое во время моего пребывания там вьетнамский знали лишь два студента-практиканта из МГИМО, в Исландии язык знал лишь один дипломат, остальные не могли даже читать местную прессу. Ежедневное совещание в посольстве начиналось с сообщения переводчиков, с утра читавших газеты и кратко пересказывавших их содержание. Ни о каких контактах с рядовыми вьетнамцами, не знавшими иностранных языков, речи уже не могло быть.

Для того чтобы начать свою деятельность, посол **Агреман** должен получить агреман, а дипломат – дипломатическую визу. Дипломатические отношения устанавливаются после

¹ Jenkins S., Sloan A. Op. cit. – P. 27.

² Никольсон Г. Дипломатическое искусство. – С. 83.

³ Там же.

принятия решения обеими сторонами установить (или восстановить) такие отношения. Открытие посольств происходит обычно на основе взаимного согласия, когда определяется и количественный, и персональный состав посольств.

В книге английского ученого и дипломата Э. Сатоу, которую известный советский дипломат Ф.Ф. Молочков справедливо называл «своего рода дипломатической энциклопедией», говорится: «Каждое государство имеет право отказаться принять того или другого дипломатического представителя по причинам, связанным с его личными качествами или с его прошлым, например если известно, что он питал враждебные чувства к государству, в котором предполагается его аккредитовать. Кроме того, кандидатуру дипломатического представителя можно отклонить и из-за характера той миссии, которую на него собираются возложить или, как это выразительно и сжато формулируется на латыни, *ex eo ob quod mittitur* (из-за того, зачем его посылают)»¹.

Правительству страны пребывания принадлежит право установления того, какого рода виза будет выдана сотруднику посольства — дипломатическая, административная или обычная.

На кандидатуру посла запрашивается агреман (франц. *agrement* — согласие), то есть согласие правительства на назначение определенного лица в качестве диппредставителя. Делается это, как правило, через дипломатического представителя, оставляющего свой пост, обычно устно, и одновременно вручается справка на новую кандидатуру посла с перечнем основных данных на него (фамилия, имя и отчество, год и место рождения, послужной список, образование, семейное положение и т.д.). Печатается справка на листе бумаги, без подписи, даты и печати. Запрос может делаться и в центре. Некоторые страны запрашивают агреман в форме ноты, вручаемой при личной беседе. Основное условие — *конфиденциальность*. Справочник «Практическое руководство по дипломатии» Р.Г. Фелтхэма также подчеркивает эту сторону дела — его секретность, о факте назначения кого-либо послом в ту или другую страну может быть объявлено только после получения агремана.

Когда-то не было принято заранее получать согласие, или агреман, до отправления посла. Известны случаи, когда правительство принимающей страны реагировало резко отрицательно на назначение посла.

¹ Сатоу Э. Указ. соч. — С. 134.

В XIX в. существовала практика, когда в качестве кандидатов на пост посла назывались несколько имен. Так, когда папе предстояло назначить нунция или легата в Исландию, в страну посылался список из трех кандидатур на выбор монарха. В 1819 г. французский министр иностранных дел послал российскому министру список из четырех кандидатур, Александр I выбрал не того, кто стоял первым в списке, а того, что был в нем вторым¹.

Может ли правительство принимающей стороны отказать в даче агремана? Да, может. Статья 4 Венской конвенции это предусматривает; в ней сказано, что «аккредитуемое государство должно убедиться в том, что государство пребывания дало агреман». В мировой дипломатической практике случаи в отказе агремана нередки. Были они и в практике советской дипломатии, но так как отказы не публикуются, то о них известно лишь понаслышке.

Один из самых известных случаев отказа в агремане — когда российский император Николай I не согласился принять в качестве посла сэра Стрэтфорда Каннинга в 1832 г. С. Каннинг, племянник знаменитого английского премьера Джорджа Каннинга, был выдающимся английским дипломатом, посланником Англии в Берне и Константинополе, по возвращении из которого он представил доклад, направленный против России. Он даже обсуждал в нем вопрос о возможности объявления Англией войны России. Министр иностранных дел Нессельроде, когда узнал о предполагаемом назначении С. Каннинга в Петербург, частным образом дал знать министру иностранных дел Англии лорду Грею о нежелательности этого. Но премьер Пальмерстон решил опубликовать информацию о назначении С. Каннинга в газете и затем послал запрос в Петербург об агремане, рассчитывая, что Николай I не решится отказать. Однако император приказал Нессельроде объявить Пальмерстону, что не примет С. Каннинга. Премьеру пришлось подчиниться². Нормальные отношения между двумя сторонами осложнились и были восстановлены лишь в 1835 г., когда послом был назначен лорд Дэрхем³.

Причины для отказа в агремане могут быть самые разные. Так, однажды Швеция отказалась принять британского посланника потому, что незадолго до этого он посетил монарха страны, с которой Швеция находилась в состоянии войны. В свою очередь, Британия порвала дипломатические отношения со Швецией. Однажды в агре-

¹ Сатой Э. Указ. соч. — С. 134—135.

² См.: *История дипломатии.* — Т. I. — С. 556—557.

³ Сатой Э. Указ. соч. — С. 135.

мане было отказано из-за супруги посла (она была дочерью цареубийцы), раньше отказывали в агремане по религиозным мотивам, из-за резких публичных выступлений против данной страны в период (даже задолго) до назначения послом.

Бывают и странные, на первый взгляд труднообъяснимые отказы в выдаче агремана. Так, одному советскому послу отказали в агремане в страну А. по непонятным причинам. Раньше в этой стране он не был, о ней не писал и не говорил. Позже он получил новое назначение, получил агреман и успешно работал в другой стране. Впоследствии, когда в страну, отказавшую ему в агремане, приехал новый советский посол (ему дали агреман), решили окольными путями выяснить причину отказа первой кандидатуре. Оказалось, что государство А. было недовольно по каким-то причинам предыдущим советским послом и таким «оригинальным» образом решило «наказать» его преемника¹.

Причиной невыдачи агремана может быть и неправильное оформление документов на запрос об агремане, что показывает, как тщательно надо готовить биографическую справку на кандидатуру посла.

Так, один российский дипломат получил назначение послом, был запрошен агреман. Никаких причин для отказа, казалось бы, не было: он дипломат, ученый, никогда в этой стране раньше не был, ничего о ней не писал. Это было его первое назначение послом. По прежней его дипломатической работе в других зарубежных странах не имелось претензий. К нашей зарубежной разведке он отношения не имел. Однако все положенные сроки вышли, а ответа на агреман не было. Тогда решили в неофициальном порядке через дипломата младшего ранга, имевшего хорошие отношения с дипломатами посольства этой страны, поинтересоваться, все ли посланные бумаги о запросе агремана в порядке, и получили неожиданный ответ: «Сведения изложены настолько кратко, что мы не можем составить подробное представление о его деятельности». Только после устранения всех «пробелов» агреман был получен. Так с опозданием на несколько недель вопрос урегулировали, но лишь благодаря находчивости одного из дипломатов. Если бы эти нестандартные и необычные для дипломатической практики меры не были приняты, вопрос о выдаче агремана был бы решен отрицательно².

¹ Из личного архива автора.

² Из личного архива автора (1991 г.).

Ответ на запрос об агремане принято давать без длительной задержки. Как правило, он дается в тот же срок, что и другим иностранным дипломатам, или за тот же период, в течение которого вами давался агреман послу этой страны. Иногда дают понять, что агреман будет определенно выдан, но по истечении установленного срока. Так, за несколько дней до положительного ответа о моем назначении в Англию английский посол в России дал в мою честь завтрак, пригласив на него и заместителя министра иностранных дел СССР, а еще раньше на одном из приемов подошел ко мне и завел разговор о моей будущей работе, дав понять, что вопрос о выдаче агремана практически решен.

Раньше вопрос о том, должен ли отказ в агремане сопровождаться указанием причины отказа, считался спорным. Но уже Панамериканская конвенция от 20 февраля 1998 г., подписанная в Гааге, установила (ст. 8), что «государство вправе отказать принять представителя другого государства или, уже приняв его, вправе потребовать его отозвания, *не будучи обязанным сообщать мотивы такого решения*»¹.

Венская конвенция 1961 г. подтверждает это правило. Часть вторая статьи 4 гласит: «Государство пребывания не обязано сообщать аккредитуемому государству мотивы отказа в агремане»².

В дипломатической практике сложилось правило не интересоваться причиной отказа в агремане. Чем это объясняется? Во-первых, если страна пребывания не желает принимать посла и если вы даже добьетесь согласия на его назначение, отрицательное отношение к нему не даст ему возможности плодотворно работать. Во-вторых, маловероятно, что, отказав в первый раз, страна пребывания изменит свое решение. Примеры повторения в отказе дать агреман в истории уже были. Наконец, в-третьих, официальный отказ в агремане станет известным и другим государствам и затруднит дальнейшую карьеру этому дипломату. Так что, настаивая на объяснении причины отказа, мы ничего не выиграем, но можем проиграть.

А как обстоит дело с назначениями постоянных представителей страны в ООН и других международных организациях? В этом случае агреман не требуется. Это назначение является делом самого государства. В Конвенции о привилегиях и иммунитетах Объединенных Наций, принятой 13 февраля 1946 г., ничего, разумеется,

¹ Сатоу Э. Указ. соч. — С. 135.

² Сборник документов по курсу современного международного права. — С. 25.

об агремане не говорится. В Венской конвенции о представительстве государств в их отношениях с международными организациями универсального характера от 14 марта 1975 г. говорится только (ст. 15), что посылающее государство уведомляет ООН о назначении (своего главы) представителя, его должности и о его прибытии¹.

**Послы
по совмести-
тельству**

Сейчас все больше стран практикуют (прежде всего по экономическим причинам) совместительство послов, когда посол в одной стране назначается по совместительству послом в другой стране или даже ряде стран. В 80-х годах посол Вьетнама в Англии был по совместительству послом еще в четырех странах, преимущественно Скандинавских. Будучи послом в Лондоне, я был в 1980–1981 гг. послом по совместительству на Мальте, и так как в Саудовской Аравии не существовало посольства (как и в Москве), то в Лондоне был канал связи двух послов: Москвы и Эр-Рияда. Австрия имела дипломатические отношения со 148 странами, но всего 69 постоянных посольств. Часто одно государство представляло по совместительству блок стран. Венская конвенция это разрешает. Статья 5 конвенции гласит: «Аккредитующее государство может, надлежащим образом уведомив соответствующие государства пребывания, аккредитовать главу представительства или назначить любого члена дипломатического персонала, смотря по обстоятельствам, в одно или несколько других государств, если не заявлено возражений со стороны любого из государств пребывания». Та же статья предусматривает, что в этом случае оно может «учредить дипломатические представительства, возглавляемые временными поверенными в делах, в каждом государстве, где глава представительства не имеет постоянного местопребывания»².

Как правило, посол один-два раза в год посещает страну, в которой он представлен по совместительству, обычно по случаю национального праздника или для переговоров, для открытия консульства и т.д. Но государство, которое вы представляете, обычно нуждается в постоянных сведениях, и в этом случае вам очень могут помочь связи с дипкорпусом, послами других стран. Вы наносите визиты послам, которые являются предметом вашей заботы, приглашаете их к себе, стараетесь, чтобы и персонал вашего посольства установил связи с персоналом посольства страны, в которой вы аккредитованы по совместительству. Таким образом, круг вашей информации зна-

¹ Сборник документов по курсу современного международного права. — С. 184.

² Там же.

чительно расширяется, так как, встречаясь, вы, конечно, обсуждаете и вопросы страны, в которой находитесь, и международные проблемы.

У себя в посольстве вы назначаете дипломата, который занимается вашей второй или третьей страной, выписываете газеты этой (второй) страны, можно попросить это (второе) посольство посылать вам официальные материалы, в свою очередь, отправлять материалы (разумеется, не секретные), получаемые из Москвы. Если в дипкорпусе есть еще послы, которые по совместительству являются послами в тех же странах, что и вы, то следует установить с ними более тесные контакты, наладив регулярный обмен мнениями. Если в стране, где вы работаете, есть научно-исследовательские институты, занимающиеся вашей второй страной, то полезно установить контакты с ними. Можно организовать встречу с профессорами института, пригласив на нее и других послов, тоже, как и вы, занимающих этот пост по совместительству. Ваше второе посольство имеет такие же права, как и основное, поэтому надо уделять второй стране должное внимание, приглашая дипломатов этого посольства на приемы, поздравляя послов этих стран с национальными праздниками, желательно установить семейные отношения с послами.

Должно быть в идеальном порядке досье по этой стране: основные законодательные акты, все, что касается выборов (парламента, президентов, премьера), все характеристики на виднейших политических деятелей. Необходимо напоминать Москве, когда и кого следует поздравить с национальным праздником, с выборами. Должна быть на контроле папка со всеми договорами и соглашениями — кроме вас это никто не проконтролирует.

Контакты на высшем уровне Наиболее существенными связями посольства, которым, конечно, отдается предпочтение, являются контакты с высшими официальными кругами страны — монархами, президентами, премьер-министрами, министрами иностранных дел и другими членами кабинета, высшими представителями законодательной и исполнительной власти, то есть прежде всего с теми, кто обладает реальной властью в государстве и от кого зависит решение вопросов о сотрудничестве с вашей страной. Слушатель Дипломатической академии сразу возразит, что установление таких контактов — самая трудная задача, и ее успех не всегда зависит даже от посла и посланника, а тем более от дипломатов среднего звена. Но в действительности очень многое решают инициатива и умение дипломата. Я знал первых секретарей и совет-

ников, у которых были контакты с министрами, видными политиками страны. Кроме того, у каждого президента, премьера, министра есть свой аппарат, который иногда знает не меньше своего патрона, а влияние его может быть решающим при рассмотрении того или другого вопроса.

Повторим, что это очень непростая задача даже для послов. В ряде стран за первой встречей с руководителем страны может не последовать вторая. В некоторых странах даже отзывные грамоты вручаются не послом, покидающим страну, а вновь назначенным руководителем посольства после отъезда его предшественника. Э. Сатоу в своем «Дипломатическом руководстве» утверждал, что посол может требовать доступа к главе государства только в тех случаях, когда это предусмотрено этикетом (правилами страны пребывания), он не должен действовать за спиной министра его страны пребывания. Автор ссылаясь при этом на Бисмарка, говорившего, что «ни один посол или посланник не имеет права требовать личного свидания с главой государства»¹.

Конечно, с того времени (1917 г.) многое изменилось, отношения посла с главой государства стали более демократичными, но и сейчас контакты с президентами и монархами не устанавливаются автоматически, а должны развиваться, и для этого следует использовать все доступные средства. Очень важными представляются и контакты с членами семьи руководителей государства, они помогают установить более тесные, человеческие контакты и с самими руководителями.

Контакты эти зависят от личных факторов, субъективных и объективных. К объективным относятся прежде всего роль и значение вашей страны, заинтересованность в ней, состояние двусторонних отношений: близкие они или нет, дружественные или нейтральные или даже холодные (и чем хуже они, тем уровень отношений может быть ниже). Но очень многое при прочих равных условиях зависит от личных качеств дипломатов, прежде всего от их умения заинтересовать высокое лицо, сделать разговор полезным для него. Немалую роль играет и то, насколько уважительно дипломат будет вести разговор с высшим лицом и каково отношение к дипломату в его собственной стране.

Советский посол в Шри-Ланке Н.Я. Тараканов рассказывал мне, как ему приходилось налаживать отношения с премьер-министром Сиримаво Бандаранаике.

¹ Сатоу Э. Указ. соч. — С. 163.

Во время встреч с советским послом она присматривалась к нему и не спешила с установлением тесных отношений. Они носили чисто протокольный, строго официальный характер. Но посол, умный и обаятельный человек, сумел найти верный тон. Однажды, увидев в ее кабинете портрет ее супруга, он рассказал, каким большим авторитетом пользовался он в нашей стране, как потрясла всех советских людей его смерть, как хорошо при нем развивались отношения между двумя странами, и не в последнюю очередь именно благодаря Соломону Бандаранаике. Эти простые, добрые слова тронули премьера. К тому же посол установил близкие отношения с братом покойного премьера, что также стало известно нынешнему премьеру, и последующие встречи с Сиримаво Бандаранаике становились все более продолжительными, полезными и, наконец, привели к ее первому визиту в нашу страну¹.

Я мог бы привести пример из своей собственной дипломатической практики. Накануне моего отъезда в Лондон в 1980 г. в качестве посла меня принял министр. Состоялся довольно долгий разговор, в ходе которого Громыко дал мне такой совет: постарайтесь установить хорошие отношения с королевой. Это нелегко, но очень важно, она играет большую роль в жизни страны (я это понял, будучи послом в Англии), и ее влияние распространяется на различные круги государства — политические, военные, церковные². Уже в первой беседе с Ее Величеством при вручении мною верительных грамот я постарался сообщить ей некоторые новые сведения о моей стране, в особенности из тех областей, которые могли быть ей интересны, и о тех больших возможностях, которые существуют для развития наших двусторонних отношений. Попытался я заинтересовать королеву и при представлении мною дипломатических сотрудников посольства. Так, представляя торгпреда Е.Ф. Монахова, я упомянул, что в годы Второй мировой войны, когда мы вместе боролись против общего врага, он находился на фронте, был ранен и удостоен высшей награды моей страны — Золотой Звезды Героя Советского Союза. Добавил, что он служил в кавалерии и вместе со своим боевым конем форсировал Днепр, находившийся под непрерывным артиллерийским обстрелом немцев. На королеву, обожавшую лошадей, это не могло не произвести впечатления.

С герцогом Эдинбургским, мужем королевы, военным моряком, я говорил о нашей армии, о наших военных орденах, которыми он

¹ Из личного архива автора. Запись беседы с Н.Я. Таракановым (1968 г.).

² Из личного архива автора. Запись беседы с А.А. Громыко (октябрь 1980 г.).

очень интересовался. Наследника престола принца Чарльза не раз расспрашивал о его детях, о состоянии образования в Англии. Получив его согласие, подарил принцу Уильяму игрушку – нашего деревянного коня, и принц мне как-то сказал, что это любимая игрушка сына.

Я не упустил ни одного случая поговорить с королевой и герцогом на приеме во дворце. В Виндзорском дворце, куда они пригласили меня на вечер в пятницу и утро субботы, я имел возможность говорить с королевой и ее супругом в течение нескольких часов и, как обычно, старался затронуть важные для улучшения нашего взаимопонимания темы, которые, конечно, были предметом забот и королевы.

Королева интересовалась историей, накануне моего визита в одном из залов дворца была устроена специальная выставка документов о русско-английских отношениях. Показывал ее мне герцог Эдинбургский, а потом ее экспонаты были предметом обсуждения с королевой. Здесь мне помогло и мое образование историка, и мои книги по истории взаимоотношений между двумя странами¹.

Но можно привести и другие примеры, которые в результате недостаточно тактичного поведения и игнорирования элементарных норм протокола и человеческого общения дипломатами не только не способствовали развитию добрососедских отношений, но даже усложняли их. Некоторые политические деятели не придают значения элементарным правилам поведения. На первом месте среди правил поведения, принятых на Западе, правило «не опаздывай». Опоздание – это признак невоспитанности и некультурности, а партнером ваше опоздание рассматривается как знак неуважения или даже пренебрежения.

Очень важна и манера поведения во время беседы. Она должна быть обязательно уважительной.

Советский посол в Камеруне В.С. Снегирев рассказывал, что при первой же встрече с президентом страны у них состоялся такой разговор. Протягивая послу коробку с сигаретами, президент сказал:

– Вы курите, господин посол? Курите.

– Благодарю Вас, я действительно курю, господин президент, но я знаю, что Вы не курите и в Вашем присутствии я не могу себе позволить этого.

– Да, а вот ваш предшественник никогда не спрашивал у меня позволения закурить, и все время меня окуривал, – сказал с раздражением президент².

¹ Из личного архива автора (апрель 1996 г.).

² Из личного архива автора. Запись беседы с В.С. Снегиревым (1979 г.).

Бывают и другие случаи, когда послы как бы забывают, с кем они разговаривают, и пытаются поучать президентов и премьеров, что, конечно, не только не ведет к установлению хороших связей и контактов, но приводит к прямо противоположным результатам: руководители государств постараются уклониться от встреч с послом и переложить обсуждение важных вопросов на плечи одного из своих министров. Вот один случай, который описал сам посол в своих воспоминаниях:

Посол: Вы, господин президент, выступая перед дипломатами, сказали, что перед принятием самых серьезных решений едете на могилу отца и спрашиваете у него совета.

Президент: Я говорил об этом не в такой аудитории, а моему простому народу, который верит в чудеса. По правде, я и сам верю в некоторые чудеса, верю предсказателям, советами которых я нередко пользуюсь.

Посол: Кстати, господин президент, у нас, в СССР, давно уже переведен и издан Коран на русском языке, а в вашей мусульманской стране он еще не переведен на язык вашей страны.

Президент сказал, что он даст указание о переводе Корана.

Каков же был результат этой беседы? Сам посол пишет об этом так: «Президент раздраженно буркнул, что со мной ни о чем нельзя договориться... Мы после этого долго не встречались». Можно только удивляться, что впоследствии президент возобновил встречи с послом.

История знает примеры, когда нетактичное поведение послов, посланников и других дипломатов с первыми лицами страны приводило к печальным результатам. Так, в середине XIX в. поверенный в делах Соединенных Штатов в Лиме вступил в пререкание с перуанским министром иностранных дел, а в письмах к нему позволил себе опустить обычное для дипломатических документов обращение «Ваше Превосходительство». Правительство Перу сделало США серьезное представление с требованием отозвать посла. Госсекретарь США ответил на него так: «Если дипломатические представители делают свое присутствие настолько неприемлемым, что вызывают требование об отзыве, то отклонить такое требование значило бы идти против той самой цели, ради которой дипломатические представители посылаются за границу, а именно против цели развития дружественных отношений между независимыми нациями»¹.

¹ Сатой Э. Указ. соч. — С. 268.

В 1871 г. госсекретарь США сообщил посланнику США в Петербурге, что поведение г-на Катахаза, российского посланника в Вашингтоне, «сделало общение с ним, как деловое, так и светское, неприемлемым». В связи с чем президент США пришел к выводу, что интересы обеих сторон выиграют, если глава российской миссии будет заменен. Посланник был отозван¹.

Приведем для убедительности еще один пример.

В конце XIX в. в одной из нью-йоркских газет был опубликован перевод похищенного с почты в Гаване письма испанского посланника (в Вашингтоне) к его другу (журналисту на Кубе). В этом письме президент США Мак-Кинли изображался как «слабый человек, ищущий дешевой популярности у толпы, жесткий политикан». США потребовали отозвать испанского посланника. Испанское правительство осудило действия своего дипломата и отозвало его. Этот пример показывает, что даже в личных письмах дипломат не имеет права нелестно отзываться о руководителе страны, в которой он представлен, и в частной жизни дипломат остается дипломатом, представителем своей страны и должен поступать соответственно.

Есть еще одно серьезное обстоятельство, которое важно учесть при первых встречах с руководителями страны и вообще при начале знакомства. Часто собеседники хотят знать, насколько вы близки к руководителям вашей страны, то есть знать, в какой степени ваша информация идет из первых рук и каким влиянием вы пользуетесь в своем государстве. Поэтому, например, американские послы, так называемые «назначенцы», то есть не карьерные дипломаты, либо сами дают вам знать о своих отношениях с президентом, либо распространяют такие сведения через своих подчиненных. Послы США по особым поручениям, направляющиеся от имени руководства страны, такие как Г. Гопкинс, А. Гарриман, близкие к президентам, пользовались особым уважением лидеров стран, с кем они вели переговоры.

Если вы хорошо знакомы с руководителем вашей страны, министром, при случае деликатно дайте понять это, конечно, не хватаясь, расскажите об их взглядах, о них самих. По возвращении из отпуска (командировки), если вы встречались в столице с руководителями вашего министерства, упомяните об этом, передайте привет, естественно, предварительно заручившись согласием на это, и расскажите, какие проблемы вы обсуждали в своей столице.

¹ Сатой Э. Указ. соч. — С. 268.

Премьер-министр Австралии Холт в разговорах со мной подробно расспрашивал о генсеке Л.И. Брежнев, его семье и его увлечениях. «Правда ли, как говорят, что он сам любит водить машину, а увлекается ли он плаванием?» Вспомнив кинозарисовки нашего генсека, купающегося в море, я уверенно ответил «да», сказав, что даже свой отдых он предпочитает проводить на Черном море, на самом лучшем курорте нашей страны. Его интересовало также участие генсека во Второй мировой войне¹.

В книге известного американского специалиста Дейла Карнеги «Как завоевывать друзей» есть специальная глава, которая называется «Как сразу завоевать расположение людей». Ее можно было бы назвать «Как устанавливать дипломатические контакты». «Важнейший закон человеческого поведения» (а тем более дипломата) он формулирует так: «Всегда внушайте своему собеседнику сознание его значительности»². Но если это относится к рядовым лицам, то тем более это применимо к руководителям государства. Не зазнаваться, быть уважительным с людьми, а в особенности с руководителями страны, бизнеса, прессы, с теми, с кем вы работаете, — это закон для дипломатов. Словарь Даля трактует глагол «зазнаваться» как «ставить себя выше своего звания». Вы — дипломат, даже посол, но не выше руководителей страны, не богаче тех бизнесменов, с которыми имеете дело, не так хорошо знаете страну, в которой находитесь, как ее жители, и оснований зазнаваться у вас нет никаких.

¹ В 1985 г. в Лондон приехал президент Мексики. На прием в его честь были приглашены и послы. Каждому из них он просто пожал руку и сказал два-три слова. Я был удивлен, когда спустя минут двадцать шеф протокола министерства подошел ко мне и сказал, что президент хотел бы побеседовать со мной. После нескольких общих фраз о желании Мексики развивать отношения с СССР он обратился к другой теме, ради которой, как я потом понял, он и пригласил меня для разговора. «Господин посол, мне известно, что Вы лично знаете М.С. Горбачева. Расскажите мне о нем». Я подробно остановился на внешнеполитических взглядах советского лидера, сказал, что он часто беседует с советскими послами, что каждый раз, когда я приезжаю в Москву, он расспрашивает меня о наших отношениях с Англией и о том, как в мире воспринимают нашу политику. Но я понял, что его интересует что-то другое. Задав несколько вопросов о его семье, президент поинтересовался, какое образование он получил. Я ответил. Оживившись, президент сказал: «Я также окончил два университета — юридический и экономический. Я думаю, что руководителю страны такое образование больше всего помогает разобраться в делах государства». В конце разговора он просил меня передать советскому руководителю привет от него. (Из личного архива автора.)

² Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. — М., 1989. — С. 123.

Естественно, что установление контактов на самом высшем и высоком уровне – задача послов и посланников, но когда эти связи налажены, то значительно облегчаются и контакты остальных дипломатов, как старших, так и младших. Завязывание связей зависит от порядков, установленных в стране: в одних президенты и премьеры принимают послов всех вместе и для индивидуальных встреч, в других – например, в Англии – встречи послов с премьером не предусмотрены, и многие иностранные послы в Лондоне жаловались мне, что за все время пребывания в должности они никогда не имели возможности беседовать с премьером и очень редко – с министром иностранных дел, а контакты их на высшем уровне ограничивались заместителем министра.

В установлении контактов с руководством исполнительной власти могут играть значительную роль правительство и МИД собственной страны дипломата.

Это может быть сделано в виде каких-либо предложений правительству страны: путем обращения президента, премьера, министра иностранных дел по самым разным проблемам двусторонних отношений, общения на международных конференциях, в ООН, других международных организациях. Посещение посла с письмом от руководителя страны пребывания дает ему возможность встречи с лидерами страны пребывания и обсуждения дипломатических вопросов на самом высоком уровне, такого рода обращения могут быть письменными и устными. Посол должен использовать передачу таких посланий, чтобы заинтересовать премьера (министра) разрешением двусторонних проблем, построить встречу в духе диалога, избегая по возможности конфронтации. Надо помнить, что при первых встречах обычно не следует ставить задачу переубедить премьера, «переспорить его», достаточно лишь в доброжелательном духе изложить свою точку зрения, наметить контуры решения тех или других проблем, чтобы к этому вопросу вернуться позднее.

Спор, критика заставляют человека обороняться, критика премьера, особенно в присутствии его подчиненного, заставляет его, если он не может с вами согласиться, давать более суровый отпор, чем если бы он беседовал с вами один на один. Раньше, во время «холодной войны», наши послы считали своим долгом дать партнерам по переговорам «как можно более суровый отпор». Таким прокурорским тоном отличался заместитель министра и потом министр иностранных дел А.Я. Вышинский. Своими обвинениями, особенно во время выступлений в ООН, он редко кого убеж-

дал, но страна, которую он представлял, наживала еще больше врагов.

Можно, конечно, в споре одержать словесную победу, но это будет пиррова победа, побежденный затаит на вас обиду и путь к взаимопониманию и добрым отношениям будет закрыт.

Очень многое в развитии ваших контактов на высоком уровне зависит от того, как часто руководство вашей страны принимает дипломатов страны вашего пребывания. Если премьер вашей страны или министр не принимает послов страны вашего пребывания, то и вам трудно рассчитывать на близкие контакты на высоком уровне.

Автор «Руководства по дипломатической практике» Р. Фелтхэм утверждает, что все послы имеют «право на беседы с главой государства»¹, премьером. Но это право надо уметь реализовать. У руководителей государства, премьеров, министров нет обязанности принимать иностранных дипломатов. Для этого существует министерство иностранных дел. Поэтому надо использовать каждую возможность встречи с руководителями государства на различных приемах, конгрессах, съездах партий, крупных выставках.

Чтобы ваше посещение приемов было результативным, прежде всего следует держаться основных правил вежливости: всегда быть готовыми к любой встрече на таком приеме, желательно наметить для себя список лиц, с которыми было бы полезно встретиться, темы разговора и подумать, какие темы могут быть предложены вам участниками приема. Полезно при этом иметь в запасе несколько новостей, любезностей, шуток, каких-то мелких, но интересных вопросов, которые могут заинтересовать собеседника. Иногда даже мимолетную встречу можно использовать для того, чтобы попросить принять вас для обсуждения серьезной проблемы.

После встречи с высшим руководством страны, министром на вас могут наброситься журналисты и у вас может появиться соблазн подробно рассказать о состоявшемся разговоре. Если вы заранее знали предмет разговора, то заблаговременно решите, будете ли вы давать интервью или ограничитесь двумя-тремя словами, а может быть, согласуете это с вашим собеседником. В других случаях – удержитесь от слишком подробного пересказа разговора. Во-первых, следует подумать, этично ли будет пересказывать прессе высказывания премьера, ведь вы у него не спрашивали на это согласия;

¹ Feltham R.G. Op. cit. – P. 4.

во-вторых, первым, кого вы должны информировать о беседе, должно быть ваше правительство: оно не должно узнавать о беседе из средств массовой информации. Если появится необходимость довести высказывания вашего собеседника до сведения общественности, вы можете сделать это сами в общих выражениях («встреча была полезна», «премьер встретил наши предложения с интересом») или через пресс-секретаря при его встрече с журналистами в виде ответов на их вопросы. От ответов на наиболее назойливые вопросы журналистов: «Что сказал премьер?» – можно уклониться, сказав, к примеру: «Я понял, что премьер дополнительно рассмотрит сложившуюся ситуацию».

В последние годы в контактах на высшем уровне произошли серьезные изменения, и все чаще руководители государств при нормальных или хороших отношениях прибегают к так называемой «горячей линии» (между США и СССР она была организована в ходе Карибского кризиса, когда быстроразвивавшиеся события, чуть не приведшие к войне, показали необходимость немедленного использования оперативной связи)¹. Наличие прямой связи между правительствами стало своего рода эталоном в определении статуса великой державы. Прямую связь с Москвой вслед за Вашингтоном установили Париж и Лондон. Заглядывая вперед, мы вправе предположить, замечает посол И.Г. Усачев, что наличие прямой связи между столицами, видимо, станет отличительным признаком постоянных членов Совета Безопасности ООН.

Не надо пренебрегать контактами с политическими лидерами, ушедшими в отставку. У нас в советские времена руководители после отставки становились как бы политическими тенями, переставали быть уважаемыми людьми. На Западе другой подход к этого рода лицам. Их продолжают ценить за ту деятельность, которую

¹ В итоге переговоров, проходивших в Женеве 20 июня 1963 г., советский посол С. Царапкин и американский посол Ч. Стелл подписали Меморандум об установлении линии прямой связи. Такая линия прямой связи была установлена и использовалась сторонами в соответствии с положениями меморандума. Не случайно в преамбуле соглашения СССР и США по усовершенствованию линии прямой связи, подписанного в Вашингтоне 30 сентября 1971 г., отмечался положительный опыт, накопленный в процессе эксплуатации действующей линии прямой связи. В статье 1 говорилось о том, что в целях повышения надежности линии прямой связи создаются и вводятся в действие два дополнительных канала между СССР и США с использованием системы спутниковой связи. Такая космическая связь была установлена. (Из материалов, любезно предоставленных мне профессором И.Г. Усачевым, Чрезвычайным и Полномочным Послом.)

они осуществляли на своей службе. Кроме того, многие из них участвуют в политической деятельности, но уже в другом качестве и остаются влиятельными и очень информированными персонами. Но, будучи не так заняты каждодневной активной политической деятельностью, они охотнее действующих лидеров идут на контакты, свободнее держатся с собеседником, высказывая личное мнение, которое часто помогает понять официальную политику правительства.

Бывшие президенты и премьеры, например, в 80-х годах учредили свою собственную организацию – Совет взаимодействия. Он насчитывает 40–50 человек. В состав Совета входят такие видные политики, как канцлер Германии Г. Шмидт, президент Франции Жискард д'Эстен, премьер Англии лорд Каллоган, премьер Японии Т. Фукудо, премьер Канады П. Трюдо, президенты и премьер-министры других стран, кроме США и СССР (России): так было первоначально установлено, чтобы эти две сверхдержавы не оказывали своего влияния и давления на других участников¹.

В 1993 г. в Санкт-Петербурге был основан и Всемирный совет экс-министров иностранных дел, в состав которого вошли такие видные дипломаты, как С. Вэнс и Дж. Шульц, Дж. Бейкер (США), А. Бессмертных (Россия), Г.-Д. Геншер (Германия), К. Сореса (Финляндия), Ж.Ф. Пинсе (Франция), министры иностранных дел Японии, Турции, Чехии, Индии, ряда арабских стран и других государств.

Иногда бывшие политические деятели вновь выходят на сцену, и ваши прошлые связи с ними могут оказаться вдвойне полезны. Так, бывший министр иностранных дел Великобритании Д. Оуэн стал одним из главных посредников между враждующими группировками в Югославии. Наш посол в Париже С.А. Виноградов, когда де Голль почти десять лет был предан политическому забвению, продолжал поддерживать с ним неофициальные отношения, и де Голль это высоко ценил: когда он вновь пришел к власти и посетил Москву, он пригласил Виноградова на официальный обед во французское посольство и посадил его на одно из наиболее почетных мест среди советских руководителей².

¹ Эти страны могли принять участие в работе политического комитета Совета, который состоял из бывших министров и послов. Мне довелось быть участником политического комитета Совета взаимодействия.

² *Карягин В.В.* Дипломатическая жизнь за кулисами и на сцене. – М., 1994. – С. 179.

**Встречи
в министерстве
иностранных
дел**

Это наиболее важный вид контактов. В них участвует значительная часть дипломатов посольства, в том числе иногда и младшие дипломаты, которые обычно сопровождают своих старших коллег, записывают встречу и затем подготавливают запись беседы. В некоторых странах существует практика, когда дипломатам рекомендуют все встречи с сотрудниками МИД проводить в сопровождении своих дипломатов.

Министерства различных стран значительно различаются по структуре, поэтому дипломатам следует хорошо знать особенности, структуру министерства, личный состав департаментов и даже точное название должности министра: в США это госсекретарь по иностранным делам, в Британии – министр иностранных дел и по делам Содружества, во Франции – министр иностранных дел и т.д.

Важнейшую роль в Министерстве иностранных дел Франции, например, помимо канцелярии министра (Cabinet du Ministre) играет статс-секретарь, собственно ведомственным руководителем является генеральный секретарь министерства в ранге посла, а самым важным и самым большим отделом является политический отдел. Такую же роль руководителя ведомства в Англии играет постоянный заместитель министра, который является центральной фигурой МИД, правой рукой министра и не сменяется при смене правительства. В штате английского МИД существует должность парламентского заместителя министра, а также заместители министра. В США у государственного секретаря тоже есть заместители, но срок их службы, как правило, обусловлен пребыванием на посту их шефа.

Число дипломатов в министерствах зависит прежде всего от величины страны, от того, с каким количеством стран государство поддерживает отношения и, наконец, от того, занимается международными вопросами только МИД или и другие министерства и учреждения¹. Оно может колебаться от нескольких десятков до сотен и даже тысяч человек. В одних странах МИД играет серьезную практическую роль координатора всей внешней политики государства, в других отраслевые министерства целиком сосредоточивают внешнеэкономические и культурные связи в своих руках, и МИД охотно уступает им эту роль. В значительной степени это зависит и от традиций страны, и от личности министра. Некоторые министры ино-

¹ Подробнее см.: Рихард З. Дипломатическая служба. Ее история и организация во Франции, Великобритании и Соединенных Штатах. – М., 1956.

странных дел предпочитают окружать себя собственными экспертами и советниками, чтобы уменьшить влияние карьерных дипломатов. Во французском МИД, например, руководство департаментов имеет личный «кабинет советников», приглашенных самим руководством¹. Мне не раз довелось быть свидетелем того, как точки зрения дипломатов Форин оффис расходились с точкой зрения премьера и министра. Критически относятся к руководителям госдепа и некоторые американские дипломаты.

Устанавливая контакты с американским дипломатом, следует различать, когда он точно излагает официальную позицию, а когда разбавляет ее своей критикой и комментариями. В США определение курса внешней политики осуществляют президенты. Так, Ф.Д. Рузвельт не всегда даже ставил госсекретаря в известность о принятых им решениях. Очень немногие президенты делегировали это свое право (хотя бы частично) госсекретарям, например Д. Эйзенхауэр – Дж.Ф. Даллесу.

Премьер-министр Канады П. Трюдо настолько сосредоточил всю внешнюю политику в своих руках, что даже сформировал собственный корпус дипломатических экспертов.

Некоторые страны Западной Европы имеют такие тесные отношения друг с другом и между ними возникает такое количество соглашений, что большинство контактов идет через другие министерства, а за МИД остается роль координатора и контролера. Тогда и контакты дипломатических представителей расширяются, и в них вовлекаются сотрудники других министерств, прежде всего имеющие дело с бизнесом, финансами, промышленностью и т.п. Поэтому следует установить контакты со всеми министерствами, которые вам нужны, конечно, если страна пребывания против этого не возражает. К их числу в первую очередь относятся министерства экономики, финансов, внешней торговли, культуры, образования. Полезными являются контакты с министерством обороны (если и с ним имеются общие вопросы, связанные, скажем, с соглашениями о разоружении, запрещением определенных видов оружия), конечно, в тесном контакте с военным атташом. Используйте для этого посещение военных институтов и колледжей (для чтения лекций), встречи и беседы военных делегаций вашей страны. При этом соблюдайте осторожность: не задавайте вопросов, которые могут составить военную тайну страны, задав их случайно – не настаивайте на ответе, ваше дело

¹ Clark E. Op. cit. – P. 55.

не раскрывать секреты, а составить общую картину, завязать отношения с военными кругами, обменяться мнениями.

**Контакты
с парламента-
риями**

Важным участком работы посольства является парламент, контакты с его депутатами. Наше правоведение раньше всячески преуменьшало роль парламентов. В Юридическом словаре, изданном в 1953 г., указывалось, что полномочия парламента «превратились в фикцию», он, «по существу, не законодательствует, а штампует законодательные предложения правительства»¹. Конечно, это упрощение и вульгаризация. На самом деле хотя парламенты и не являются главным органом власти, но и значение их не следует недооценивать.

В связи с этим вспомним, что когда Декретом о мире в 1917 г. и «14 пунктами» Вильсона в 1918 г. была провозглашена «открытая дипломатия», это значило, что переговоры, по крайней мере их цели и результаты, должны быть под прожектором общественного мнения. Если заседания правительств обычно проходят конфиденциально, то обсуждения в парламенте носят открытый характер, и именно здесь можно многое узнать о внешней политике государства.

Парламенты имеют право законодательной инициативы, в частности по вопросам внешней политики, они утверждают бюджеты стран, в том числе расходы на министерство иностранных дел; парламентарии ряда стран, например Англии, имеют право на вопросы премьер-министру и министру иностранных дел по проблемам внешней политики, право на создание комитетов по внешней политике и приглашение на их заседания членов правительства и руководителей Форин оффис. Конгресс США принимает законы, бюджет и одобряет средства, выделяемые госдепу, образует комитеты по разным вопросам, которые могут требовать предоставления им отчетов и документов правительства. По совету и с согласия сената заключаются международные договоры, назначаются послы.

Депутаты французского Национального собрания помимо обычных прав, общих для парламентариев, имеют право обращаться с устными и письменными запросами к премьеру и министру иностранных дел, право законодательной инициативы и право участвовать в деятельности постоянных комиссий.

Посольству, во-первых, важно знать из первых рук, какие новые законы готовятся на кухне парламента и какое влияние они будут иметь на экономику данной страны и на отношения с нашей страной.

¹ Юридический словарь. — М., 1953. — С. 437.

Во-вторых, парламенты ряда стран имеют возможности (большие или меньшие) контроля за внешней политикой страны путем вопросов и прений, запросов в комитетах документов, иногда назначения послов. За этими действиями парламентариев обычно стоят те или другие круги страны. Так, за приглашением секретаря ЦК КПСС М.С. Горбачева английским парламентом стояла непосредственно М. Тэтчер: английская сторона приглашала не вообще депутата Верховного Совета, а председателя Комиссии по иностранным делам Верховного Совета СССР.

В-третьих, действия парламентских групп (комитетов), занимающихся двусторонними отношениями, могли содействовать их развитию или, наоборот, затормозить его, а вмешательство этих парламентских структур в разрешение ряда проблем могло быть существенным.

В-четвертых, некоторые члены парламента в ряде стран занимали в прошлом видные государственные посты (в английском парламенте одно время заседало пять бывших премьеров и несколько министров).

Наконец, в парламентах обычно широко представлены руководители политических партий, деловые круги, связанные с банками и крупным бизнесом, и представители средств массовой информации¹.

В федеративных государствах (Германия, Канада, Швейцария, США и др.), где штаты пользуются большими правами, посольствам (или генконсульствам) целесообразно устанавливать контакты с местными органами самоуправления.

Кроме сказанного, надо иметь в виду особенности палат парламента. Так, например, палата лордов сама по себе большой роли в жизни страны не играет, но отдельные члены ее очень влиятельны и хорошо информированы (по своим старым связям) и контакты с ними весьма полезны. Значение конгресса США в жизни страны и во внешней политике государства очень велико, особенно если оппозиционная партия имеет там большинство. Так, договор не может быть ратифицирован до тех пор, пока сенат не выскажет на это своего согласия. Например, Версальский договор 1919 г., принятый

¹ Связаться напрямую со штаб-квартирами партий не везде удается. Так, мои попытки установить связи с ними в Австралии не увенчались успехом. Меня вежливо приняли, но дали понять, что у них в стране такие связи с иностранными дипломатами не приняты. Можно было действовать только через парламентариев.

на Парижской мирной конференции и подписанный президентом Вильсоном, был отклонен сенатом. Сенат легализовал интервенцию против Кубы, заблокировал на три года подписанную в 1964 г. консульскую конвенцию с СССР, отклонил предложение назначить М.В. Кларка послом в Ватикан, в 1966 г. отклонил назначение 800 сотрудников в Информационное агентство США. Отношения между конгрессом и госдепартаментом с конца Второй мировой войны были очень напряженными, что, конечно, приходилось учитывать иностранным посольствам в Вашингтоне¹.

Члены парламента – очень информированные люди. В некоторых странах они имеют право через комитеты истребовать корреспонденцию, бумаги, документы, проводить расследование, а в ряде стран – и распространять среди депутатов документы как неофициально, так и в установленном регламентом палат порядке², что может быть важным и для посольства.

Не менее полезно для дипломата быть хорошо знакомым со статусом парламента своей страны, знать права и обязанности российского парламентария, порядок законодательной и контрольной деятельности, быть знакомым со статьями Конституции РФ о функциях Президента, о Федеральном Собрании, о правах Конституционного Суда. Эти знания сделают вас интересным и полезным собеседником для любого парламентария, особенно если вы встречаетесь с парламентской делегацией государства вашего пребывания накануне ее поездки в вашу страну.

С чего начинаются контакты с парламентариями?

Посол по приезде наносит визит вежливости спикерам обеих палат парламента, а также, возможно, руководителям комитетов по иностранным делам. Это не просто протокольные визиты. В ходе визитов могут быть поставлены и рабочие вопросы взаимоотношений двух парламентов, поэтому к ним следует тщательно подготовиться, изучить документы, касающиеся предыдущих обменов визитами, вопросов, которые раньше решались двумя парламентами (дипломатам более низкого ранга следует также нанести визиты тем парламентариям, с которыми у ваших предшественников были хорошие, систематические контакты). Спикеры могут познакомить вас с другими членами парламента, с руководителями внешнеполитических комитетов, охарактеризовать их, посоветовать, как лучше

¹ Подробнее см.: *Briggs E. The Anatomy of Diplomacy.* – 1968. – P. 26–35.

² *Депутат парламента в зарубежных государствах.* – М., 1995. – С. 80.

организовать ознакомление членов парламента с материалами посольства.

Однажды спикер английского парламента Дж. Томас посоветовал сделать два-три десятка копий с обращения нашего парламента, которое я принес ему, и послать их видным членам парламента с личными письмами и желательно, чтобы они не были стандартными. Тогда их прочтут парламентарии и даже будут гордиться, говоря: «Посол прислал мне сегодня письмо и очень интересное обращение», тогда и некоторые другие обратятся в библиотеку за вашим документом. Посольство приняло на вооружение этот совет, и эффект немедленно сказался¹.

Кроме того, полезно направлять письма руководителям внешнеполитических комитетов (в некоторых странах их несколько: общепарламентский комитет и комитеты по внешней политике отдельных партий), приглашения принять участие в одной из дискуссий, организуемых в посольстве, или предложение выступить в комитете по согласованной с ним теме и ответить на вопросы. Можно использовать эту встречу и для установления контактов с теми парламентариями, с которыми вы не были раньше знакомы, условиться о встрече в посольстве, обменяться визитными карточками. Так ваши контакты расширятся, правда, при одном условии: если ваше выступление будет интересным и ваши ответы удовлетворят парламентариев.

Иногда конференционную дипломатию, характерную для современных международных отношений, называют «парламентской дипломатией»². Парламентская деятельность сродни дипломатии, она помогает разрешению трудных вопросов, часто в виде компромиссов, с парламентариями легче устанавливать контакты, вести беседу и переговоры.

Надо иметь в виду, что между МИД и членами парламента не всегда существуют дружественные отношения. Так, постоянный заместитель министра иностранных дел Англии сэр А. Кадоган в своих дневниках характеризовал английских парламентариев и их деятельность на поприще дипломатии крайне отрицательно: «Как я ненавижу членов парламента. Они воплощают все те качества, которых меня учили избегать, — амбиции, предубеждение, нечестность...».

¹ Из личного архива автора.

² Kaufmann J. Conference Diplomacy. An Introduction Analysis. — L., 1996. — P. 127. Впервые термин «конференционная дипломатия» был применен Д. Раском, госсекретарем США, в 1955 г.

Цитируя эти слова, известный английский журналист-международник добавляет: «Какими бы ни были крайними взгляды Кадогана, отзвуки его слов найдут отклики в сердцах многих дипломатов...»¹.

В свою очередь, некоторые парламенты отвечают министерствам такой же неприязнью. Это касается, в частности, госдепа США, сенатского комитета. Как сказал председатель Ассоциации заграничной службы Д. Хейз, «дело фактически доходит до того, что любого человека можно взять с улицы и назначить послом»².

Сенатский комитет вынужден отказывать некоторым кандидатурам в послы по причине их полной непригодности. Так, сенат отклонил кандидатуру Г.Р. Мейса на пост посла в Сьерра-Леоне, хотя он был в течение нескольких лет директором департамента кадров госдепа.

В английском парламенте, например, срок ответа на его запрос устанавливался для МИД в три часа. Вряд ли при этом можно было надеяться на слишком доброжелательное отношение дипломатов Форин оффис к парламентариям.

Но главное даже не в этом, а в том, что отдельные парламенты уделяют особое внимание тем или другим внешнеполитическим вопросам, часто отстаивая точку зрения, противоположную точке зрения администрации или правительства³. Так было, как мы указывали, по вопросу об отказе от ратификации американским сенатом Версальского договора. В 30-е годы конгресс был озабочен тем, что президент Рузвельт забрал себе слишком большую власть, в частности по вопросам войны и мира⁴.

Дипломатам полезно посещать некоторые заседания парламента. Это дает возможность встретиться в кулуарах интересных парламентариев и установить с ними полезные контакты. Парламентарии, в особенности те из них, кто проявляет интерес к внешней политике, обычно охотно идут на такие знакомства.

Выезжая в другие города и районы страны, нанесите визит члену парламента от этого округа (если он будет в это время там), заранее поставьте его в известность о своем желании посетить его и попросите о встрече. Если вам удастся установить полезные контакты с такими парламентариями, не забудьте включить их в список приглашенных на прием в посольство. И конечно, постарайтесь встре-

¹ Clark E. Op. cit. – P. 57.

² Цит. по: Мамеев В.М. Дипломатическая служба США. – М., 1987. – С. 117.

³ Kaufmann J. Op. cit. – P. 56.

⁴ Foreign Affairs. – 1996. – March–Apr. – P. 6–7.

тяться с ними на приеме. И еще один совет. Обязательно следует вести досье на тех парламентариев, с которыми у вас есть контакт, а также на наиболее видных членов парламента, их выступлений по вопросам внешней политики и двусторонних отношений. Это очень пригодится при разговорах с ними и при составлении различного рода справок.

Следует очень внимательно относиться к визитам российских парламентариев в страну вашего пребывания. Прежде всего нужно хорошо познакомиться с членами делегации, с их биографическими данными, интересами и запросами, сопровождать их на все встречи (это поможет, кстати, расширить и ваши контакты).

Случается, что визиты наших парламентских делегаций, когда они представляют разные партии, даже осложняют позицию посольства и затрудняют отношения со страной пребывания. Некоторые члены парламентских делегаций начинают критиковать внешнюю политику и позицию России, но надо иметь в виду, что у нас одна внешняя политика, определенная президентом, и что государственный деятель, находясь за границей, обычно воздерживается от критики своей страны. Задача дипломатов, если они присутствуют при таком событии, очень деликатно, *не споря с депутатами* и не осложняя обстановку (парламентарии имеют право на свою точку зрения), спокойно изложить официальную точку зрения.

Особое значение для установления контактов имеет посещение сессии парламентов, и прежде всего когда обсуждаются вопросы экономики, расширения внешних связей, когда выступают премьер-министр страны или министры иностранных дел и экономики. Если вам по каким-то причинам не удастся это сделать, то позаботьтесь о скорейшем получении текста речи — во многих странах они издаются на следующий день. Полезно встретиться после этого с членами парламента (лучше различных партий) и послушать их мнение о высказанных премьер-министром или министром идеях.

Контакты с оппозицией Контакты с оппозицией, конечно легальной, никогда не вызвали никаких вопросов и тем более осуждения. В инструкциях, врученных французскому послу в Лондоне герцогу д'Омону в 1712 г., говорилось: «Согласно английской конституции, послам при Сент-Джеймском дворце не воспрещено сноситься с оппозицией. Поэтому герцогу д'Омону не следует отвергать общество вигов»¹.

¹ Никольсон Г. Дипломатическое искусство. — С. 77.

Венская конвенция прямо предусматривает «выяснение всеми законными средствами условий и событий в государстве пребывания и сообщение о них правительству аккредитирующего государства». А как можно выяснить эти сведения, не встречаясь с лидерами, членами всех законных действующих партий?

«Дипломатический справочник» указывает, что глава представительства обязывает дипломатов «комментировать взгляды третьих партий в стране», то есть следить за всеми партиями и давать о них информацию¹. В действительно демократических странах такой порядок, как уже указывалось, существует в дипломатии на протяжении нескольких столетий. Вопрос о возможности и невозможности контакта с легальной оппозицией практически не возникает. Может идти речь лишь о некоторых нарушениях, установленных практикой дипломатического права. Возьмем, например, главную оппозиционную партию в Англии. Правительство Британии – это правительство *Ее Величества*, но и оппозиция Британии – это *оппозиция Ее Величества*, а не оппозиция *Ее Величеству*. Английский ученый А. Джеймс отмечает, что с целью выяснения намерений страны пребывания посольство может устанавливать отношения со всеми субъектами государства, которые прямо или косвенно имеют отношение к внешней политике и двусторонним отношениям². Важно при этом удостовериться, что другая (оппозиционная) партия в области внешней политики будет вести себя соответственно.

В середине 70-х годов для иностранных посольств в Лондоне важно было, какую позицию займет лейбористская партия, если она придет к власти. Посол, который понимает отрицательные последствия преуменьшения значимости своей профессии, посол, который прекрасно понимает язык страны (в том числе политический) и все нюансы ее политики, короче, настоящий профессионал, легко поймет намерения правительства страны пребывания, устанавливая связи и с различными кругами общества; настоящий дипломат, стремясь развивать дружественные отношения со страной, в которой он находится, примет во внимание все обстоятельства, а не только официальную точку зрения, отмечает профессор университета в Лейстене³.

В США никому из иностранных дипломатов не придет в голову воздержаться от контактов с республиканской партией США, если президент не принадлежит к этой партии.

¹ Feltham R.G. Op. cit. – P. 18.

² Berridge G.K. Diplomacy. Theory and Practice. – L., 1995. – P. 35.

³ Ibid. – P. 36.

В то же время в некоторых странах Востока, которые объявили себя демократическими, контакты с оппозиционными партиями могут не только не приветствоваться, но даже запрещаться.

Мне довелось выступать в некоторых республиках СНГ и посольствах этих стран в Москве, и везде спрашивали, как расценивать то, что Венская конвенция предусматривает переговоры лишь с правительствами государств пребывания и не предусматривает контактов с оппозицией. Прежде всего я отмечал, что в Венской конвенции нет такого ограничения, в ней сказано лишь, что вся информация предусматривает лишь сбор ее «законными средствами», а если партии оппозиции признаны законом страны пребывания, то и контакты с ней не запрещены. Не могу сказать, что мои разъяснения полностью разделяли собеседники. Без контактов с оппозицией анализ положения в стране ее правящими политиками всегда будет односторонним, часто приукрашенным и даже ошибочным. Советская дипломатия, например, избегала контактов с официальными оппозиционными партиями стран Варшавского договора. К чему это привело? Мы в значительной степени основывались (а часто и повторяли ее) на той информации, которую нам давали правящие партии, нередко не отвечающей истинному положению вещей.

Помощник М.С. Горбачева в своих воспоминаниях говорил, что одной из главных целей послов СССР в социалистических странах было «искать любой повод высказать личную преданность генсеку» правящей партии. «Строго говоря, — продолжал он, — чтобы успешно отслужить или, может быть, получить в награду орден за примерную работу, не нужно было делать что-либо полезное для отношений между двумя сторонами, достаточно было понравиться двум генсекам»¹ (страны пребывания и Л.И. Брежневу. — В.П.).

Конечно, при этом о связи с оппозиционными партиями, о докладах, которые могут не понравиться руководству и заставить его принимать тяжелые решения, речь идти не могла.

Пожалуй, для контактов с оппозиционными партиями важно придерживаться основного правила, сформулированного Э. Сатоу: «Дипломатический представитель должен весьма тщательно воздерживаться от всякого вмешательства во внутренние дела государства, в котором он аккредитован»². Панамериканская конвенция от 20 февраля 1928 г., подписанная в Гаване, устанавливает: «Ино-

¹ Шахназаров Г. Указ. соч. — С. 98.

² Сатоу Э. Указ. соч. — С. 197.

странные дипломатические представители не могут принимать участие во внутренней или внешней политике государства, в котором они аккредитованы»¹.

Иными словами, выслушивать, но не вмешиваться, делать выводы, но не действовать самому. Это правило, правда, часто нарушается, но чаще не дипломатами, а политиками, особенно во время национальных выборов.

Сошлемся на пример столетней давности, который приводят в доказательство того, что дипломаты вмешиваются во внутреннюю жизнь страны пребывания. В 1888 г. британский посланник в Вашингтоне получил письмо от гражданина США, родившегося в Англии, в котором он просил совета посланника, как следует ему и другим людям, находившимся в его положении, голосовать на предстоявших президентских выборах. Вместо того чтобы воздержаться от ответа, посланник написал письмо, которое можно было понять как рекомендацию голосовать за Кливлендена. Письмо попало в газеты. Госсекретарь США по поручению президента США направил посланнику ноту, в которой последний был поставлен в известность, что его пребывание на посту посланника в Вашингтоне несовместимо с интересами правительств обеих стран и нанесло бы ущерб отношениям между ними. К письму был приложен паспорт посланника².

Видный советский дипломат В.И. Авилов в своей брошюре о контактах подчеркивал, что при установлении связи с оппозицией нельзя «давать повода к обвинению со стороны правящих кругов в поддержке оппозиции», в «разжигании страстей»³.

Из других важных особенностей связей с оппозицией надо остановиться на следующих:

1. Дозированность этих контактов. При всей важности связей с оппозицией посольство всегда должно иметь в виду, что главной его задачей являются контакты с правительственными кругами. Перекос в контактах в сторону оппозиции может быть неправильно истолкован правительствами. Последние особенно чувствительно относятся к таким связям накануне и в период всеобщих парламентских выборов. Например, в 1995 г. бывший президент США Р. Никсон начал свой визит в Москву с контактов с лидерами оппозиции, в частности встретился с руководителем коммунистической

¹ *Сатой Э.* Указ. соч. – С. 197

² *Ibid.* – С. 276–277.

³ *Авилов В.И.* Официальные контакты дипломатов. – М., 1997. – С. 7.

оппозиции в парламенте Г. Зюгановым. Никсон при этом отметил, что «он просто попытался подружиться с другим концом российского политического спектра»¹. Президент России выразил свое недовольство, отменив встречу с Никсоном.

2. Следует иметь в виду ангажированность оппозиции. Она всегда критически настроена в отношении пробелов в деятельности правительства и его недостатков, даже склонна преувеличивать их, и если поверить данным оппозиции, то вы можете неправильно информировать свое правительство.

3. В беседах с вами представители оппозиции, естественно, постараются убедить вас в справедливости их точки зрения и даже попытаются добиться одобрения их взглядов. Вот этого следует избегать. Нельзя вставать на точку зрения оппозиции и тем самым прямо или косвенно осуждать правительство. (Пожалуй, только в одном случае можно это сделать: когда внешнеполитические взгляды вашего правительства решительно отличаются от позиций правительства страны пребывания, но и в этом случае вы должны спокойно изложить точку зрения вашего правительства.) Представители левых кругов иногда упрекали меня, что я недостаточно поддерживаю их: «Ваше правительство открыто говорит, что желает нам победы, что наша точка зрения вам ближе, чем позиция правительства. Почему же вы не высказываетесь так категорично?» Мне приходилось долго и настойчиво разъяснять, что между нравами свободной прессы, которая может отдавать приоритет любой стране и любой позиции правительства, и посольством, которое не вмешивается во внутренние дела других государств, большая разница.

4. Не передавать оппозиции доверительную информацию (если у вас не было прямого поручения правительства на этот счет), не сообщать данных конфиденциального порядка, полученных в стране пребывания, и не раскрывать этих источников. По незнанию, недоразумению представители оппозиции, часто не искушенные в служебной деятельности и деловом этикете, могут передать вашу информацию в другие руки, разгласить ее или передать в СМИ.

5. Соблюдать особую осторожность в контактах с оппозицией в период выборных кампаний. Оппозиция, конечно, рассчитывает на победу и иногда обращается за содействием к посольствам. Я вспоминаю случай, когда лидер оппозиции одной страны, навестив меня за неделю-другую до выборов, обратился ко мне со странным пред-

¹ Цит. по: ИТАР-ТАСС. – 1994. – 14 марта.

ложением: «Мы обещали избирателям в ближайший год после прихода к власти значительно уменьшить безработицу. Нас спрашивают: «Как вы можете это сделать?» Нам срочно нужно от вашей страны заявление, что вы в течение года закупите у нашей страны товаров на сумму около 1 млрд. долл. Это даст нам возможность открыть десятки тысяч рабочих мест». Это было, конечно, совершенно нереалистичное и нелепое предложение, и мне долго пришлось разъяснять лидеру оппозиции, что ни торговые дела, ни политика так не делаются. Для расширения торговли нужны подписанные контракты, следует обговорить цены, условия поставок, обязательства вашей страны¹.

Известно, что однажды журналисты, работавшие на консервативную партию, решили дискредитировать лейбористскую партию путем публикации записей доверительных бесед лидеров лейбористов с советским посольством в Лондоне.

В начале 90-х годов у нас в деле опубликования документов был полный беспорядок, иностранным журналистам был открыт полный доступ к архивам ЦК КПСС, а известно, что все записи бесед с лидерами лейбористской партии направлялись в Международный отдел ЦК КПСС. Не знаю, с целью разоблачения «политики КПСС» или за определенную мзду одному английскому журналисту-проныре были предоставлены записи беседы моего предшественника Н.М. Лунькова (одна) и моих бесед с двумя лидерами лейбористской партии Англии (эти записи журналистам нашей страны не предоставлялись). Беседы были опубликованы в английской печати. Они касались щекотливой темы – будущих выборов и позиций партий. Но публикация привела к неожиданным для организаторов результатам. Все английские газеты, за исключением той, которая опубликовала записи бесед, заявили, что, во-первых, это порочная практика – публиковать закрытые дипломатические документы без разрешения того правительства, которому они принадлежат, а главное, они показывают, что послы интересовались положением в лейбористской партии (в чем и заключалась их задача), никакой поддержки в избирательной кампании они не обещали, беседы ни разу не вышли за рамки обычной дозволенной дипломатической деятельности. (Этот пример, кстати, показывает, как осторожно надо относиться даже к записи бесед с представителями оппозиции.)

6. При установлении контактов с оппозиционной партией следует особое внимание обратить на теневой кабинет партии, ее ми-

¹ Из личного архива автора (май 1983 г.).

нистров, прежде всего иностранных дел, экономики и торговли, обороны.

7. Не следует пренебрегать связями с небольшими по численности оппозиционными партиями, которые едва ли придут к власти. Во-первых, в случае, если ни одна из основных партий не наберет большинства голосов, они могут участвовать в правительственной коалиции и играть более важную роль. Кроме того, они часто отражают взгляды влиятельных кругов страны. Понимая, что в ближайшее время не смогут сами сформировать правительство, они часто более реалистически (как бы со стороны) оценивают обстановку и лучше знают закулисную политику партий. Некоторые из них охотнее идут на контакты с иностранными посольствами.

8. Если оппозиционная партия проигрывает выборы – это не значит, что с ней надо свертывать контакты до следующих выборов. С ее представителями надо так же регулярно встречаться, как и раньше.

9. Говоря о контактах с небольшими партиями, следует иметь в виду, что посольство не должно преследовать цель установить контакты со всеми партиями. Некоторые из них скомпрометировали себя крайне националистическими взглядами (близкими к фашизму, хотя они и легальные), подозреваются в терроре. Во всяком случае, решение о том, поддерживать ли с ними контакты, должен принять посол.

Есть и еще один вопрос – о связях с представителями националистических организаций, государствами, не признанными всем мировым сообществом или его большинством, скажем Тайванем, Абхазией, Карабахом, ИРА или его политической организацией. По линии дипломатической, чтобы это не было их признанием, надо от связи уклониться. Возьмем, к примеру, Чечню. Она является субъектом Российской Федерации, и ни одно государство не признало официально ее самостоятельность – это было бы вмешательством во внутренние дела Российской Федерации. Поддержание связи с ней как с *субъектом РФ* вполне возможно. Единственного, заранее данного решения этого вопроса нет (поддерживаем же мы связи – торговые – с Тайванем, Абхазией), и в каждом конкретном случае *такие вопросы решаются центром и послом.*

Встает и другая проблема: а как дипломаты соблюдают все эти правила и не бывает ли случаев, когда они вынуждены пойти на такие контакты с оппозиционными партиями, которые могут вызвать недовольство правительства? К. Гамильтон и Р. Лэнгхорн советуют

следующее: «Если дипломат добивается успеха в своей деятельности, как посредник он должен поддерживать доверие к нему правительства, при котором он аккредитован, он может в некоторых странах многое потерять, устанавливая отношения с лицами, находившимися в оппозиции к прежнему режиму, или группами, не пользующимися уважением в обществе»¹. В таком сложном положении, добавляют они, оказался английский посол в Тегеране сэр Антони Паркинс в 70-е годы, накануне свержения шахской власти. Но он смог поддерживать тайные отношения с этими группами, не вызвав подозрения во вмешательстве во внутренние дела страны. «Конечно, если бы эти связи были раскрыты, – пишут авторы, – то отношения Британии с шахом были бы серьезно подорваны»². Но что сошло с рук сэру Антони, могло бы не сойти другому. Вероятно, когда уже близился крах шахского режима, правительству Ирана было не до тайных связей английского посла с нелегальной оппозицией.

Другой пример такой рискованной дипломатии – деятельность его американского коллеги, посла в Иране У. Салливана. Понимая, что следует найти другие, более достоверные источники информации, он решил посещать тегеранский базар, руководствуясь распространённым мнением, что иранский базар является барометром состояния общества. Но он быстро разочаровался. Иранские торговцы на базаре не желали обсуждать с ним политические вопросы. Как правило, послы воздерживаются от подобной деятельности, а «черная работа» выяснения настоящего положения вещей в таких щекотливых ситуациях, когда надо знать истину, но не обидеть и руководство страны, обычно поручается службе разведки. Рисковать в тайных операциях – это дело разведчиков, а не дипломатов.

Контакты с бизнесменами Традиционно дипломатия во все времена была тесно связана с торговлей. Дипломатия Киевской Руси начиналась с торговли с греками, с заключения договоров, в которых важная роль отводилась правам и обязанностям купечества, их охране, условиям содержания и т.д.

Когда послы и посланники стали личными представителями своих суверенов-монархов, они, занимая высокое положение, начали отходить от торговых дел, которые стали уделом дипломатов низшего ранга или консульских работников. Но торговые критерии государства всегда были естественными для него, и торговая политика

¹ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 236.

² Ibid.

была в конечном счете частью внешней политики государства, а значит, и дипломатии.

Говоря о теории дипломатии, Г. Никольсон различает два главных ее направления: первое – теория военной политической касты, оно склонялось к политике силы, второе – интересовалось политической, дающей прибыль, и занималось главным образом примирением, компромиссами и кредитами. Представители первой теории верят в способность запугивать, второй – в способность кредита породить доверие¹.

В идеале торговая политика и дипломатия всегда должны поддерживать друг друга. «Расхождения между торговлей и иностранной политикой государства могли иногда возникать, – пишет английский исследователь Барстон, – из сложившейся практики иметь определенные дипломатические и торговые (отдельно) миссии за рубежом, они отражали тенденцию рассматривать политические и экономические аспекты внешней политики порознь»². Такое расхождение возникло в СССР при образовании посольств и торгпредств, хотя в большинстве своем, делая общее дело, эти учреждения находят точки соприкосновения.

Несовпадение интересов различных слоев общества может играть свою роль. Так, тайваньское лобби в западных странах выступало за более решительное сближение с Тайванем, а государственная политика тех же стран отдавала предпочтение связям (в том числе торговым) с миллиардным по населению Китаем. Американские фермеры боролись против санкций на продажу зерна Советскому Союзу и в конечном счете добились своего – они были отменены, хотя с точки зрения американских идеологических позиций их следовало бы продолжать. Задача дипломатии заключается в том, чтобы привести торговую политику в одно русло с дипломатией или внести в нее необходимые поправки.

Торговая политика может стать и прямым инструментом дипломатии. Однако вплоть до окончания Второй мировой войны дипломаты несколько свысока относились к торговым миссиям и коммерции. В МИД Франции, например, рассматривали дипломатов, занимавшихся экономическими и торговыми проблемами, как дипломатов «второго класса». В Англии существовал определенный барьер между дипломатами и консульскими работниками, призван-

¹ Никольсон Г. Указ. соч. – С. 39.

² Barston R.P. Op. cit. – P. 158.

ными в большей степени, чем другие дипломаты посольства, заниматься коммерческими делами.

Только после начала интеграционных процессов в Европе, а потом и в других частях света, после возникновения «международной торговой дипломатии» (которая ознаменовалась в 1947 г. учреждением ГАТТ, а в 1964 г. – ЮНКТАД) дипломатия занялась по-настоящему проблемами экономики и развития торговли. Процесс этот шел не без сопротивления со стороны части дипломатов, которые считали, что сферой их деятельности является внешняя политика, защита интересов государства в целом, а не той или другой фирмы, отдельного торговца. «Это довольно противная вещь – иметь дело с торговлей», – заметил один американский посол относительно недавно, когда глав дипломатических миссий западных стран спрашивали, каков объем торговли их государства со странами их пребывания. Только немногие могли ответить на этот вопрос. Как сказал один посол, «это не мое дело – заниматься торговлей»¹. «Мой предшественник, – говорил другой (британский) посол, – был повергнут в шок, когда узнал, что он должен заниматься коммерцией, это было не намного хуже, чем пригласить его стать продавцом магазина»². Профессор Харр, дипломат, в своей книге «Профессиональный дипломат» пишет: «Все послы очень интересуются политическими событиями и устанавливают персональные контакты на самом высоком уровне страны пребывания. Далеко не все они так же заботятся о менеджменте и больших компаниях»³.

Сегодня дипломат полностью вовлечен в вопросы экономики и торговли. Мощным толчком послужили экономические встречи западных стран, или встречи «большой семерки». Если уж президенты и премьеры занимаются этими вопросами, то дипломатам нельзя не быть готовыми дать соответствующие оценки для обоснования государственной политики по этим проблемам и разумные предложения.

Каковы же сегодня задачи посольств в сфере экономической работы, в области деловых контактов посольства с представителями крупного бизнеса?

Для многих посольств эта работа стала наиболее важным объектом их дипломатии. «Назначение этой работы – дипломатии – продавать, продавать и еще раз продавать», – сказал английский министр

¹ Clark E. Op. cit. – P. 144.

² Ibid. – P. 145.

³ Harr J.E. Op. cit. – P. 293.

иностранных дел консервативного правительства. Дипломатический справочник так определяет эту деятельность посольств:

«Задачи дипломатов, работающих в области экономики, — всеми доступными средствами способствовать удовлетворению торговых интересов своей страны, помогать прибывающим в страну бизнесменам, отвечать на их специфические вопросы, снабжать всей информацией, в том числе малодоступной, которая поможет его стране сформулировать соответствующую торговую политику, а ее бизнесменам — получить лучшие условия на местном рынке. Концентрируя свою деятельность на интересах своей страны, дипломат не может избежать и обращений и вопросов со стороны бизнесменов страны пребывания, и, отвечая на них, он должен наилучшим образом содействовать добрым отношениям со страной пребывания»¹.

Пожалуй, первыми на этот путь стали немецкие дипломаты (вспомним, что именно их дипломатию Никольсон называл «купеческой дипломатией»), перед ними после войны стояла задача восстановить свою страну, а потом сделать ее самой могущественной в экономическом отношении державой Европы. За ними последовали американские дипломаты, затем японские. Для американской дипломатии это превращение было, возможно, более легким делом, ибо еще в конце XIX в. госдеп снабжал американский бизнес сведениями об иностранных рынках, которые специально для него собирали американские дипломаты.

Английские дипломаты вынуждены были заняться вопросами экономики вследствие падения роли Англии как великой экономической державы, распада Британской империи, проблем, связанных с ухудшением торгового баланса. Затем перед английской дипломатией встал вопрос об отношении к Общему рынку. Англии потребовалось 15 лет, чтобы примкнуть к нему, и уже в 70-х годах 384 английских дипломата занимались коммерческой работой и более 400 сотрудников из числа нанятых на месте помогали им².

Правда, английские деловые люди отмечают, что ценность докладов посольств по экономическим вопросам не всегда достаточно высока из-за непрофессиональности дипломатов, слабо разбирающихся в бизнесе.

С другой стороны, многие политические вопросы стали решаться под давлением экономических в связи с большей занятостью проблемами торговли. Так, заинтересованные в развитии торговли с Китаем

¹ Feltham R.G. Op. cit. — P. 21.

² Clark E. Op. cit. — P. 147.

японские бизнесмены стали на путь критики своего правительства и в совместном коммюнике заявили, что Япония считает Тайвань частью Китая. А японские дипломаты решили не акцентировать внимание на этом факте, так как соглашение способствовало развитию торговых отношений с Китаем. Получился конфуз.

Немецкое правительство, чтобы разгрузить дипломатов, организовало в 27 странах торговые палаты. «Без них, – заявил немецкий дипломат, – посольство было бы завалено просьбами о помощи и о снабжении бизнесменов коммерческой информацией»¹.

Английские дипломаты, озабоченные огромными переменами в мире, особенно в Азии и Африке, стали более тщательно следить за изменением экономической обстановки и собирать подробную информацию об этих районах. Они считали, что, имея опыт поиска информации, сделают эту работу лучше других. Такого же мнения придерживаются и дипломаты других стран; они полагают, что когда ее поручают представителям различных фирм, бизнесменам, то они прежде всего обращают внимание на те отрасли экономики иностранных государств, которые они лучше знают, и часто на те фирмы, интересы которых совпадают с их интересами, минуя те организации, которые являются их конкурентами, они не защищают интересы государства в целом, а являются просто представителями своих фирм. Не всегда довольны экономической работой посольств и бизнесмены. Некоторых из них не устраивает экономическая квалификация дипломатов. Другие, например канадцы, недовольны тем, что «коммерческие дипломаты» больше занимаются теми компаниями, которые они знают, чем в целом всеми отраслями экономики. «90% всех дел, – сказал канадский чиновник, которого я расспрашивал, – отражали прямые заказы отдельных компаний»².

Другие отмечают, что с некоторыми важными экономическими вопросами дипломаты никогда не сталкивались, что дипломаты часто выступают не как практики и эксперты, а как ученые. Иногда дипломаты гордятся помощью в какой-то сделке, стоимость которой мизерна и не соизмерима с затраченным временем. Иногда дипломатов огорчает нечестность отдельных бизнесменов, которые обращаются к ним (желая, чтобы их рекламировали), сообщая неверные сведения. Получив информацию, они исчезают из поля зрения, ставя тем самым дипломата в трудное положение. В общем упреки взаимны.

¹ Clark E. Op. cit. – P. 147.

² Ibid. – P. 21.

Обо всем этом я говорю потому, что и некоторые российские бизнесмены не слишком щепетильны. А дипломат и бизнесмен должны полагаться на взаимную добросовестность.

Какой же из этого следует вывод? Кто из дипломатов должен заниматься экономическими вопросами? Если штаты посольства позволяют, то следует выделить из числа дипломатов группу сотрудников, собирающих информацию и анализирующих ее. Дипломатический справочник формулирует цели этой группы так: «Задачи членов коммерческой группы состоят в том, чтобы поощрять всеми возможными средствами интерес к вашей собственной стране: оказывать помощь посещающим посольство бизнесменам, отвечать на их специфические вопросы, давать всю информацию, которая поможет этой стране выработать подходящую торговую политику, а бизнесменам вашей страны – облегчит доступ на местный рынок. Дипломат изучает в особенности изменение в таможенных тарифах, квоты и положения о регулировании импорта, запросы о тендерах»¹.

Его интересуют как бизнесмены вашей страны, приезжающие для переговоров, так и бизнесмены страны пребывания. Начнем с последней категории.

При установлении контактов с бизнесменами страны пребывания надо иметь под рукой данные о стабильности положения в вашей стране (обоснованные и убедительные), состоянии развития промышленности, основных экономических и финансовых условиях, фирмах, которые заинтересованы в развитии деловых отношений со страной пребывания. Сведения эти черпаются из российской прессы или запрашиваются у МИД.

Для первой беседы, имеющей целью установление контакта, нужно тщательно продумать темы, пригодные для обсуждения. Главная цель «контактной беседы» – завоевать доверие партнера. Устное обращение в деловом разговоре имеет такой же вес, как и письменное. Жест пальцем на бирже означает немедленное обязательство. На гербе Лондонской биржи начертан девиз: «My word is my bond» – «Мое слово – мое обязательство».

Перед встречей, во время которой вы хотите установить контакты, полезно просмотреть последние экономические досье (к составлению их лучше всего привлекать женщин-сотрудниц, так как они обычно делают такую работу внимательнее, аккуратнее).

¹ Feltham R.G. Op. cit. – P. 21.

У дипломата должен быть под рукой каталог всех российских фирм, совместных фирм со страной пребывания, данные о фирмах России, которые хотели бы сотрудничать с компаниями страны, в которой вы находитесь. Полезными бывают в таких случаях досье рекламы фирм, которые могут явиться потенциальными партнерами российских компаний (изучением реклам, например, тщательно занимается итальянское посольство в Москве). Большое значение для раскрытия возможностей российской экономики имеют встречи с российскими бизнесменами, но они будут обращаться в посольство только в том случае, если найдут там нужные для них материалы, если вы сможете свести их с потенциальными заказчиками. Ваше личное знакомство с отраслевым районом России в зависимости от заинтересованности фирм страны пребывания в тех или других контрактах помогает вам связать их напрямую. Вы должны иметь справочники, альбомы обо всех представляющих интерес для экономики России фирмах страны пребывания; наличие этих данных сделает ваше посольство центром притяжения как для российских, так и для местных деловых кругов. В свою очередь, это позволит вам установить интересные и полезные контакты в этой среде и получить нужную информацию.

Секрет успеха установления контактов с бизнесменами во многом зависит от точности, объема и оперативности информации¹. Как гласит французская пословица, «хорошо информированный человек стоит двух».

Контакты и переговоры с деловыми людьми имеют свои особенности. Они всегда – торг. Г. Никольсон говорил, что торг – это личный процесс, посредством которого двое или несколько участников достигают некоего единства, они имеют определенную цель выгодно продать или выгодно купить, то есть достигнуть определенного компромисса. Поэтому особенно важен первый шаг – контакт, чтобы заявка одной стороны требовала максимума и при этом выглядела приемлемой для другой.

В отличие от обычных дипломатических контактов, торговым свойственна известная секретность. Венгерский ученый, бизнесмен, почти четыре десятилетия имевший дело с внешней торговлей, Я. Нергеш пишет: «Главное, чтобы партнер как можно меньше знал о моих мотивациях, о моем положении, об опасениях, а я – как можно больше знал о нем... Таким образом, скрытность на перего-

¹ Нергеш Я. Указ. соч. – С. 158.

ворах подобна игре в прятки»¹. Задавать вопросы, которые содержат коммерческую тайну, при установлении контактов, при первых этапах переговоров ни дипломату, ни бизнесмену не следует.

В экономических контактах важную роль играет тактика выжидания. Если партнер нетерпелив, импульсивен, то он может показать себя плохим дипломатом и бизнесменом. Как говорил Дизраэли, «насколько важно знать, когда следует воспользоваться представившейся возможностью, настолько же существенно уметь предвидеть, когда от этого целесообразно отказаться».

Западные посольства держат двери широко открытыми для бизнесменов, практически всегда в посольствах есть кто-то из дипломатов, готовых их принять. В посольство Англии в Париже обращаются за помощью несколько тысяч английских и французских бизнесменов в год.

Английский дипломат Дж. Макдермот, проводивший 27 лет на дипломатической службе и ушедший в отставку с поста посла, писал: «Задача дипломата сегодня и завтра подобна задаче менеджера, заместителя менеджера или сотрудника гигантской международной корпорации, только за тем исключением, что он работает не за личную прибыль. Но его искусство должно быть сосредоточено на этом направлении. Забудьте о романтическом ореоле своей профессии и думайте о самом существенном»², то есть о торговле. В западной литературе приводится множество фактов, когда советы посольств помогали фирмам заключить выгодные сделки и избежать сомнительных предложений. Английский посол в Тегеране принял такое близкое участие в судьбе фирмы «Крайслер», что спас ее (а она имела большой контракт с Ираном в 1973 г.) от краха.

Дипломатам, в свою очередь, большую пользу могут принести контакты с деловыми кругами, потому что именно им принадлежит определяющая роль в жизни страны. Они являются самой информированной и влиятельной частью общества, к тому же они свободны в общении, их не связывает закон о государственной тайне, если они и информированы о ней, то опосредованно, через своих советников, экспертов, которые работают в правительстве, через своих друзей.

Вот пример из моей собственной практики. В 80-е годы мы приступили к осуществлению грандиозного проекта газопровода

¹ Нергеш Я. Указ. соч. — С. 77.

² McDermott G. Op. cit. — P. 40.

Ужгород—Уренгой длиной 4500 км. В проекте была задействована крупная английская фирма «Джон Браун», которая должна была поставить нам турбины и компрессоры для газопровода. Некоторые части турбин производились по американским лицензиям, а сама фирма была тесно связана с американскими компаниями. Если бы США применили к фирме финансовые санкции, то она могла бы разориться. Соединенные Штаты решили их применить, Англия была предупреждена о них за пять часов до их введения.

М. Тэтчер пригласила к себе госсекретаря США А. Хейга на переговоры, но они не дали результатов. Премьер обратилась к президенту Рейгану. Тот ответил через Хейга: «Как Тэтчер имеет свои принципы, так и мы свои». В эти дни я встретился с руководителем крупнейшей английской химической фирмы Ф. Харви. Он сказал мне, что позиция США вызвала резкое осуждение английского бизнеса, и Тэтчер не захочет потерять его уважение и будет вести дело до конца. Вслед за тем я встретился с одним руководителем фирмы «Джон Браун» (не хочу называть его имя). И он мне по секрету сказал, что фирма выполнит все поставки. А когда я спросил его, откуда такая уверенность, он открыл мне тайну: «В аппарате премьера работает советником представитель его компании и премьер лично заверила его, что она дала распоряжение игнорировать американское эмбарго и выполнить контракт». Американская администрация вынуждена была снять свои ограничения на поставку английского оборудования¹.

Контакты с бизнесменами, которые располагают огромной информацией, дают возможность лучше понять замыслы правительства и иногда с неизвестной стороны осветить, казалось, уже известную вам проблему.

В период Фолклендского кризиса я встретился с видным финансистом, одним из консультантов Английского банка (государственного центрального эмиссионного банка), который в доверительной беседе, признавшись, что высказывает «откровенную и даже циничную точку зрения», поведал мне: «Руководство консервативной партии считает самым главным в нынешнем конфликте не суверенитет Англии над Фолклендскими островами... а задачу обеспечить победу на будущих выборах. Нам нужна победа любой ценой»². Последующие события полностью подтвердили эту точку зрения.

¹ Из личного архива автора (июнь 1982 г.).

² Из личного архива автора (май 1982 г.).

Контакты с деловыми кругами, важные сами по себе, дают возможность установить связи с членами правительства. Со многими министрами, с которыми я установил контакты, я познакомился на приемах у крупных бизнесменов, обычно «узких», на которые приглашались восемь—десять человек и создавалась атмосфера, располагающая к сближению. Уже потом, после того как мы познакомились семьями и нашли, что подходим друг другу, стали развиваться доверительные и систематические связи.

Сами по себе беседы с бизнесменами, в том числе по вопросам политики, интересны и полезны потому, что они более независимы в оценке политики правительства. Даже поддерживая правительство, они могут критиковать его за отдельные аспекты политики, упущения, давать нелицеприятную характеристику членам кабинета, рассказывая подноготную тех или других решений правительства. И если высказывания представителей оппозиции являются часто «критикой ради критики», то соображения деловых людей помогают понять выгоду тех или других решений, причины предпринятых правительством действий.

Есть еще одна, на первый взгляд парадоксальная, особенность взглядов деловых людей: даже тогда, когда правительство идет на ухудшение отношений с какой-либо страной, деловые круги не спешат следовать этому курсу, осторожно взвешивая все плюсы и минусы нового направления правительства для экономики страны, для своих собственных компаний.

Во время чехословацких событий 1968 г. на приеме в Московском народном банке собрался цвет английского бизнеса. И один из управляющих Банка Англии сказал мне: «Вы обратили внимание, что никто из МИД к вам не пришел, хотя они были приглашены, а мы, финансисты, деловые люди, несмотря на политические осложнения в отношениях между нашими странами, не отклонили приглашения. Мы не бросаем своих партнеров и не реагируем на политические осложнения»¹.

Во время войны во Вьетнаме СССР, как известно, поддерживал ДРВ, тогда как австралийские войска воевали в союзе с американскими и с южновьетнамскими войсками. Мы, так сказать, были по разные стороны фронта, но торговые отношения, выгодные обеим странам, активно продолжались. Австралийские бизнесмены охотно шли на контакты с советскими дипломатами. В кри-

¹ Из личного архива автора (сентябрь 1968 г.).

зисных политических ситуациях контакты с деловыми людьми особенно ценны.

У западных дипломатов складываются обычно хорошие отношения с бизнесменами, банковскими работниками, и после выхода в отставку многие западные дипломаты переходят на работу в банки, фирмы своей страны. Так, например, министр иностранных дел Англии Д. Херд, бывший на этом посту около пяти лет и добровольно ушедший в отставку, перешел на работу управляющим крупным английским банком. О дипломатах Советского Союза и других социалистических стран складывалось впечатление, что они слишком закрыты и даже опасаются контактов с бизнесменами (за исключением тех, с кем СССР поддерживал торговые отношения), что они редко решают те или другие экономические вопросы, обычно ссылаясь на вышестоящие инстанции. К сожалению, эти представления в известной степени правильны. Постановка посольствами экономических вопросов очень часто кончалась ничем, новые западные технологические системы, о которых посольства сообщали, как правило, не находили применения, деловые круги теряли интерес к переговорам с нами. Руководитель одной западной фирмы, которую захотела посетить делегация советских экономических организаций, однажды сказал: «Я не возражаю, но зачем? Ведь это будет уже седьмая ваша делегация, которую я приму, но практических результатов наших переговоров нет».

Отношения между дипломатами и средствами массовой информации Контакты со средствами массовой информации нужны посольству для двух целей, которые составляют важнейшие обязанности дипломатов: для получения дополнительной информации (лично от журналистов) и для оказания влияния на страну пребывания. Некоторые считают, что пропаганда — это не дипломатия, это политическая реклама, имеющая целью побудить иностранное правительство принять нужное посольству мнение, используя средства массовой информации страны пребывания, пресс-группу посольства и своих иностранных союзников. Конечно, должно проводиться строгое различие между пропагандой, которая может интерпретироваться как вмешательство во внутренние дела другого государства, и пропагандой своих взглядов, способствующей правильному представлению о внутренней и внешней политике вашего государства. Последнее и есть дипломатия. Западные авторы любят приводить афоризм английского дипломата Ч. Тагера о том, что «публичность часто является препятствием для умиро-

творения, для решения конфликта, поэтому дипломатия пытается скрыть то, что журналисты стремятся показать»¹.

Короче говоря, в истории дипломатии пропаганда была антиподом дипломатии, теперь она стала ее союзницей. Посольства стали идеальным местом для пропаганды, а тем самым для установления контактов с журналистами, тележурналистами, редакторами газет, наиболее осведомленными людьми. Но на пути использования пропаганды, в особенности первыми людьми посольства, встают большие трудности и риск. Так, например, для посла в Иране (и во время правления шаха и потом) обратиться к персидскому народу через голову его руководителей (если такое обращение не является повторением правительственного заявления) было делом рискованным. А. Парсонс, английский посол в Тегеране, имел серьезные осложнения в связи с высказыванием «Радио Лондона» на персидском языке, в котором одобрялись действия оппонентов шаха. А если бы Парсонс рискнул повторить одобрение, то он был бы немедленно объявлен персона нон грата не только в государствах с тоталитарным режимом, но и там, где пресса находится под полным контролем государства или под его значительным влиянием: пропаганда дипломатами через СМИ является практически невозможной. Когда английский посол А. Гендерсон в 1979 г. был переведен из восточной страны в Вашингтон, он нашел там совершенно другую атмосферу: он мог в своих публичных выступлениях доводить до американской публики английскую точку зрения. Более того, здесь считалось, что у посла нет достаточной уверенности в правоте своей страны, если он не выступает публично². Он выступал и с изложением позиции по Северной Ирландии (а далеко не все американцы поддерживали английскую точку зрения), и по Фолклендской войне и доказывал, что между «Советами и Аргентиной» существует союз.

Посол Израиля в США Эбан также придавал огромное значение пропаганде среди иностранных дипломатов, он даже утверждал, что иногда его публичными выступлениями удавалось скорректировать политику США в отношении Израиля.

В Европе и в США послы Ирака во время войны в Персидском заливе (1991 г.) часто появлялись на радио и телевидении с изложением политики своего правительства.

Вторая часть проблемы касается использования сообщений СМИ в деятельности посольства. Но в какой степени можно доверять тому

¹ Цит. по: *Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 235.*

² *Ibid.*

или иному изданию? Достаточно ли компетентен корреспондент, насколько секретны его источники и насколько он точен в анализе материала?

Английский лорд Эктон говорил, что любая власть развращает, а абсолютная власть – тем более. Четвертая власть (СМИ) тоже развращает. Это можно видеть на примере некоторых органов СМИ, допускающих подчас необъективную критику (особенно в так называемых заказных статьях) или, наоборот, целенаправленное оправдание тех или других акций как правительства, так и оппозиции, доходящее до фальсификации¹. Вопрос о том, насколько ответственно то или другое средство массовой информации или тот или другой журналист, является основным для выводов и оценок дипломата.

Не менее важно для дипломата иметь возможность проверить информацию, скажем, у солидного корреспондента, пишущего на эту тему, или у объекта информации, о котором идет речь в статье, или в дипкорпусе. Это тоже зависит от ваших контактов.

Говорят, что французское посольство, прежде чем посылать информацию в свою страну, ожидает публикации в газете «Монд» (тем более на щекотливые темы). В министерстве знают, что сама редакция газеты или проверяет информацию, или предварительно выслушивает другие мнения на тему публикуемой статьи. Иногда этого для серьезной новости недостаточно, и посольству приходится перепроверять ее по своим каналам, в том числе через других журналистов. Чем лучше контакты между ними, тем успешнее работает посольство, и, если они неуважительные или даже враждебные, тем труднее добывать посольству информацию.

Нередко пресса занимает враждебную позицию в отношении главы того или другого государства. Так, в свое время «Литературная газета» заняла резко критическую позицию в отношении президента США Г. Трумэна. Российская пресса в наши дни такую же позицию занимает в отношении президента Белоруссии А.Г. Лукашенко, что осложняет работу Министерства иностранных дел России и ряда посольств нашей страны. В 1893 г. английский посол в Париже писал британскому министру иностранных дел: «Пресса в Париже самая плохая в Европе. Люди, которые содействуют этому (критическому настрою. – В.П.), – очень умные и очень точно знают, как возбудить злобу или предубеждение читателей... Они конгениально игнорируют правду и лгут... даже в ущерб своей собственной стране»².

¹ См.: *Знамя*. – 1996. – № 12.

² *Watson A. Op. cit.* – P. 119–122.

В этих условиях задача посольства заключается в том, чтобы, не осложняя отношений с прессой, постепенно находить пути к смягчению взаимоотношений. В демократических обществах других возможностей, кроме как терпеть и налаживать с прессой отношения, практически не существует. Не следует по мелочам придирааться к прессе. Выступать с опровержением и разъяснением своей позиции следует только тогда, когда затронуты национальные интересы страны, когда есть убедительные доказательства неправоты СМИ.

Но возьмем ситуацию, когда отношения посольства с прессой складываются в общем нормально. Начнем с того, какую информацию могут дать журналисты дипломатам. У журналистов самые широкие контакты во всех сферах общества – правительственных и оппозиционных, интеллигенции и средних классов, бизнесменов и простых граждан. Они никогда не знают, какие точно источники информации им понадобятся для предстоящей публикации. Поэтому сеть, которую они забрасывают при поиске информации, – с самой мелкой ячейкой, чтобы в нее попало как можно больше рыбы; какая из них будет использована для ужина, они еще не знают. Конечно, они заинтересованы в получении достоверной и добротной информации, поэтому их связи со всеми своими респондентами часто носят конфиденциальный характер. Далеко не всю информацию они могут выплеснуть на страницы своих печатных органов. Часто этому мешает закон о неразглашении государственной тайны, иногда – стремление не осложнять отношений с влиятельным лицом, но они могут поделиться информацией с людьми близкими, которым они доверяют.

Среди журналистов есть очень способные аналитики, составители обзорных статей. Они далеко не все публикуют и сами пользуются достоверными материалами посольств, на которые обычно не ссылаются и не раскрывают их источники. В Лондоне, например, работал корреспондент газеты «Файненшл таймс» М. Розенфорд. Его статьи по вопросам экономики были образцом анализа экономического положения страны. Его материалы изучали министры правительства. Раз в год он давал у себя дома в садике, примыкавшем к квартире, прием. Редко когда на приеме было меньше трех-четырех министров, членов кабинета. Один из гостей мне сказал: «Я бы не удивился, если бы в этом садике увидел и Маргарет Тэтчер, настолько велика популярность статей М. Розенфорда». Сознаюсь, и мы в посольстве с удовольствием читали его статьи и широко использовали их в своих обзорах экономики страны.

Многие информаторы средств массовой информации были в прошлом или советниками правительства (официальными или неофициальными), или занимали видные должности в администрации, были членами парламента, продолжая поддерживать связи со своими прежними коллегами, и располагали добротной информацией.

Конечно, наиболее важными являются контакты дипломатов с редакторами крупнейших газет и журналов страны и их владельцами. Так, например, английская газета «Миррор» в значительной степени проводила собственную линию видного бизнесмена, правого лейбориста Р. Максвелла. Он сам диктовал передовые статьи, в других случаях эту роль выполняли редакторы. Поэтому контакты с владельцами газет, главными редакторами и директорами крупных издательств трудно переоценить. Вот несколько примеров, в том числе из моей практики.

После победы в войне из-за Фолклендов в Англии встал вопрос о будущих парламентских выборах. Ход рассуждений аналитиков приводил СМИ и многих руководителей страны к выводу, что выборы будут проведены в 1982 г. на гребне победы. У меня установились довольно хорошие отношения с редактором газеты «Морнинг пост» У. Дидсом. У него, в свою очередь, были тесные, дружеские отношения с Дэнисом Тэтчер, мужем премьер-министра. Дидс был в курсе важнейших решений правительства, тем более что газета была неофициальным органом Форин оффис. Воспользовавшись очередным ланчем с ним, я задал ему вопрос о том, когда предполагается назначить новые выборы, и вот что он мне ответил: «Премьер подвергается сильному искушению объявить выборы в 1982 г. Но досрочные выборы трактовались бы оппозицией как желание консерваторов использовать победу в своих партийных целях... породили бы слухи, что премьер не уверена в своей победе, если выборы будут в следующем году (о Фолклендах уже, дескать, забудут. — В.П.), но я полагаю, что Тэтчер устоит перед этим искушением»¹. В таком духе посольство информировало Москву, выборы действительно состоялись в 1983 г.

Другой пример. Мне удалось установить регулярные отношения с редактором австралийской газеты «Канберра тайме» (в то время она выходила в Канберре) Коммером. Каждый месяц-два мы обменивались ланчами (в посольство он ехать отказывался, мы встречались в ресторане). С каждым разом беседы становились все более

¹ Из личного архива автора.

доверительными. Он расспрашивал меня о внешней политике моей страны. Я иногда просил его не ссылаться на меня, и он этому правилу следовал. Со своей стороны, он подробно комментировал политику своего правительства, действия оппозиции, и я имел возможность не раз убедиться в точности его оценок.

Обычно контакты посольств ограничиваются журналистским корпусом столицы. Это большая ошибка. Знакомство с представителями провинциальной прессы, радио и телевидения не менее важно. Провинциальная пресса иногда лучше отражает интересы регионов и даже страны в целом (она меньше подвержена давлению со стороны правительства). Ее экономические обзоры, сведения о провинциальных фирмах могут очень помочь расширению наших торговых связей.

Президент США Дж. Кеннеди в своем знаменитом послании руководителям заграничных учреждений США от 29 мая 1961 г., которое, как считают американцы, открыло новую страницу в американской дипломатии, обращаясь к послам, отмечал: «Я надеюсь, что вы планируете свою работу так, что у вас найдется время для поездок за пределы столицы страны вашего пребывания. Только таким образом вы сможете развить тесные личные контакты, которые выйдут за пределы официальных дипломатических кругов, и поддерживать взаимопонимание со всеми частями страны»¹.

Английский Форин оффис в 80-х годах также дал указание своим дипломатам чаще ездить по стране, встречаться с журналистами, бизнесменами.

В ряде стран существуют ассоциации провинциальных журналистов, которые ежемесячно собираются в столице государства. Послу и пресс-атташе следует установить контакты с такого рода ассоциациями.

А. Уотсон в книге «Дипломатия. Диалог между государствами», которая была названа после книги Г. Никольсона «Дипломатия» самым большим вкладом в анализ дипломатической работы, отмечал особую важность контактов со средствами массовой информации с точки зрения как получения информации, так и влияния на общественное мнение страны².

В последние годы роль средств массовой информации стала особенно важной в тех странах, где достигнута высокая степень

¹ Цит. по: *Harr J.E. Op. cit. – P. 357.*

² *Watson A. Op. cit. – P. 126.*

демократизации и независимости (в настоящее время это больше половины всех государств мира). Так было далеко не всегда. Практически до начала Второй мировой войны руководители государств практически игнорировали прессу. О. Бисмарк не считал, что народные массы могут влиять и даже определять внешнюю политику, временами он манипулировал общественным мнением в пользу уже принятого им решения. Английское правительство лишь на словах лицемерно признавало вмешательство общественного мнения, то есть прессы, в дела внешней политики.

Министр иностранных дел А. Гендерсон, лауреат Нобелевской премии 1931 г. за вклад в дело разоружения (накануне прихода Гитлера к власти, когда Германия начала бурно вооружаться), жаловался, что общественное мнение будто бы индифферентно к вопросам внешней политики¹.

Форин оффис отмечал, что журналисты – это не джентльмены, их взгляды ошибочны и их вмешательство во внешнюю политику вызывает сожаление².

В 1935 г. в Англии состоялся референдум по вопросам внешней политики. В нем участвовало свыше 11,5 млн. человек, и все они высказались за экономические санкции, за военные меры в целях предупреждения агрессии³. Однако английское правительство продолжало свою политику «умиротворения агрессора». Этот плебисцит показал, как мало интересовались правительства западных стран общественным мнением.

После Второй мировой войны положение изменилось к лучшему, правительства вынуждены больше считаться со средствами массовой информации, а успех последних, по мнению исследователей, в определенной степени зависит от компетентности посольств, их пресс-атташе, от того, насколько эффективны отношения дипломатов с журналистами, редакторами, руководителями СМИ⁴.

Как же установить такие отношения со средствами массовой информации, чтобы они снабжали вас новыми, свежими фактами и помогали донести вашу точку зрения до населения страны?

В прошлом для этой цели использовались деньги, подкуп журналистов. В настоящее время нельзя сказать, что этот метод ушел в прошлое. Но сейчас ни один уважающий себя западный журналист,

¹ *Watson A. Op. cit. – P. 126.*

² *Ibid. – P. 61.*

³ *Ibid. – P. 63.*

⁴ *Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 234.*

ни одно серьезное издание не пойдет на такие отношения, ибо при раскрытии факта подкупа его карьера будет закончена (я не говорю о так называемой «таблоидной», или «желтой», прессе и некоторых просто нечестных репортерах). Как сказал один английский посол, со средствами массовой информации «можно примириться» (то есть сотрудничать, но не подкупать их)¹.

«Справочник дипломата» в разделе «Пресса и сектор информации» пишет: «Сотрудник отдела прессы и информации должен знать, кто делает новости, чтобы он мог снабжать информацией относительно данной страны с *максимальным эффектом*»². На наш взгляд, это касается не только сотрудников отдела информации, а практически всех дипломатов: одни добывают информацию, другие проверяют, третьи анализируют. Весь дипломатический коллектив посольства должен принимать в этом участие.

Другая часть работы дипломата – поддержание престижа своей страны, ее внешней политики, ее экономических программ и достижений. Тот же «Справочник дипломата» считает, что пропаганду своей внешней политики прежде всего следует вести среди тех, кто интересуется этими проблемами, кто с симпатией относится к вашей стране: «Средства массовой информации располагают сильным влиянием на общественное мнение, и это во все возрастающем масштабе воздействует на решения правительства по вопросам внешней политики»³.

Если поиск информации должны вести все дипломаты, то для пропаганды внутренней и внешней политики страны должны привлекаться люди знающие, умеющие убеждать, те, которым доверяют. Анатолий Франс писал: «Нет магии сильней, чем магия слов». Таджикский поэт Насар Хосров заметил: «Слова для нас и счастье, и беда. В них пользы столько, сколько и вреда».

Цель красноречия – убеждать людей, а прежде всего верят тем, кто сам убежден в правоте своей мысли. Настоящее красноречие состоит в знании дела, в профессионализме, в лучшем понимании темы, которую излагаешь.

С этой точки зрения первая задача дипломатов – привлечь к выступлению в стране пребывания авторитетных людей, за которыми стоят большие дела и большие заслуги. Никольсон так писал в своем дневнике о выступлении Юрия Гагарина по английскому телеви-

¹ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 234.

² Feltham R.G. Op. cit. – P. 21–22.

³ Ibid.

дению: «Он, конечно, произвел огромное впечатление и покориł зрителей. И как может страна, которая имеет героев с такой очаровательной улыбкой, представлять собой угрозу?»¹.

Выступления видных государственных деятелей, знаменитых ученых, особенно если они содержательны и оригинальны, характеризуют не только оратора, но и страну. Задача дипломатов в этом случае ориентировать оратора, подсказать, что воспримет аудитория, а к чему отнесется со скепсисом.

Галилей как-то сказал: «Говорить путано умеет всякий, говорить ясно – немногие». С этой меркой надо подходить к публичным речам, заявлениям, к пресс-конференциям дипломатов. Очевидно, это работа прежде всего посла (посланника) и пресс-атташе². Нельзя поручать дипломату выступать перед иностранной аудиторией, если для этого у него нет никаких ораторских данных и опыта.

В советские времена всех советских дипломатов заставляли читать лекции в иностранной аудитории. Такие лекции часто приносили больше вреда, чем пользы. Советник-посланник советского посольства в Лондоне В. Келин, талантливый дипломат, к сожалению, рано ушедший из жизни, очень болевший за дело (он отвечал за информацию в иностранных аудиториях), говорил мне: «Будь моя воля, я бы большей части “наших лекторов” запретил выезжать, ведь они косноязычны, а как они могут ответить на трудные и часто ехидные вопросы?». Средства массовой информации страны пребывания умело использовали их оговорки, надменные ответы, издевались над их ляпсусами. Некоторые наши послы, плохо знавшие язык страны пребывания, тем не менее (под давлением центра) выступали по радио и телевидению, и журналисты страны с удовольствием цитировали их полуграмотные и корявые выражения. «Умеешь делать хорошо – делай, нет – воздержись от публичных заявлений» – таков должен быть принцип, и в этом случае дипломатам не следует устанавливать контакты с теле- и радиожурналистами в надежде выступить в эфире – кроме позора из этого ничего не получится.

Дж. Кауфман, характеризуя блестящих ораторов, пишет, что их речи должны быть выше общего уровня, чтобы продолжать привле-

¹ Цит. по: *Clark E. Op. cit.* – P. 174.

² В своей книге «Конференционная дипломатия» Дж. Кауфман отмечает, что отношения с прессой на международных конференциях должны быть доверены одному члену делегации и предпочтительно специальному пресс-атташе. (*Kaufmann J. Conference Diplomacy.* – P. 116.)

кать внимание¹. Такие требования предъявляются ко всем выступлениям дипломатов. Они должны производить впечатление и оставлять след в умах слушателей.

Э. Сатоу в книге «Руководство по дипломатической практике» в главе «Советы дипломатам» пишет: «Дипломат не должен выступать в печати (ни анонимно, ни за свою партию) по вопросам международной политики. Правила британской дипломатической службы в этом отношении очень строги, без предварительного разрешения статс-секретаря дипломат не может опубликовать какие бы то ни было материалы о стране, где он служит. Это правило распространяется на лиц, находящихся на действительной службе и в отставке»². Сейчас большинство стран придерживается этого правила. Исключение составляют только послы в отставке, они могут писать мемуары, но если они захотят воспользоваться документами, которые сами подписали, то должны получить соответствующее разрешение.

Я вспоминаю, что, когда я находился в командировке в Берлине, меня попросили выступить по телевидению, оговорив, что у них не принято выступать по бумажке. Тем не менее посол мне сказал: надо написать выступление, и на нем написал «согласен».

Дипломатам, находившимся на дипломатической службе, рекомендовалось публиковать книги, статьи под псевдонимом или представлять рукопись на одобрение руководству МИД СССР. Этот порядок был окончательно отменен только в 70-х годах, но и тогда некоторые (наиболее острые) статьи в журнале «Международная

¹ Kaufmann J. Op. cit. – P. 124.

² Сатоу Э. Указ. соч. – С. 104–105. Обычно такого рода выступления посла (руководителей делегаций на конференциях) проводятся для оказания давления на иностранное правительство, для защиты репутации своей страны, чтобы прокомментировать с благоприятных позиций политику своей страны и тем самым улучшить свои позиции на переговорах. Иногда выступления предпринимаются тогда, когда между сторонами не существует дипломатических отношений (как, например, в 1994 г. между Израилем и Арафатом, когда была для «утечки информации» использована пресса). Историки, дипломаты приводят в качестве примера английского посла в Париже, который за 13 лет, что он занимал должность посла (с 1905 по 1918 г.), выступил только однажды с публичной речью (Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 234). Российская дипломатия, наверное, и здесь опередила западную. Достаточно вспомнить деятельность главы российской делегации на переговорах с Японией в 1905 г. в Портсмуте С.Ю. Витте. Еще по дороге в США он на корабле дал интервью английскому журналисту, а затем и другим представителям газет, чем заслужил уважение американской прессы и способствовал лучшему пониманию американцами позиций России.

жизнь», редактором которого был министр иностранных дел, дипломатам рекомендовалось выпускать под псевдонимом¹.

Что касается выступлений послов в печати, по радио и телевидению, то перелом произошел уже на наших глазах, причем в советской дипломатической службе раньше, чем в западной, так как одна из главных задач советской дипломатии состояла в пропаганде нашей миролюбивой внешней политики (правда, когда замечали хотя бы незначительное «политическое» отступление посла от официальных формулировок, посольство немедленно строго запрашивалось о причинах такого отступления). С годами в России, особенно в период так называемой перестройки, пресс-конференции понемногу стали нормой дипломатии.

Еще раньше, во второй половине 50-х годов, в период «холодной войны», госсекретарь США Дж.Ф. Даллес трансформировал пресс-конференции в средство большой дипломатии, в медиум международных связей. Он участвовал в пятидесяти международных конференциях² и, как правило, давал интервью журналистам и проводил пресс-конференции.

«Холодная война», пожалуй, дала толчок использованию в дипломатии СМИ. Каждой стороне, каждой сверхдержаве нужно было убедить и свои собственные народы в правильности политики правительства, а главное — другие страны, своих союзников (иногда шатких, склонных к измене), их народные массы в правильности взятого курса. Роль общественных сил в международных делах с ростом демократии значительно возросла, и без их поддержки любой дипломатический ход может оказаться выстрелом вхолостую. В связи с этим значительно усилилась роль дипломатических контактов с журналистами, без которых внешнеполитическая инициатива не могла быть успешной. Вот несколько примеров.

В качестве представителя президента мне приходилось наносить визиты для вручения его послания руководителям некоторых государств. Но страна, которую мы посещали, не знала ни о наших предложениях, ни об ответе руководителя страны пребывания. Тогда созывалась пресс-конференция. Если на нее приходили всего пятьдесят журналистов, хотя в стране издается сотня газет и журналов,

¹ Так, будущий посол в США А.Ф. Добрынин опубликовал свою книгу о Русско-японской войне 1904–1905 гг. под псевдонимом А. Добров, мне книгу об установлении дипломатических отношений между СССР и США рекомендовали опубликовать под псевдонимом В.И. Иванов и т.д.

² *Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. — P. 234.*

это означало, что посольство не имеет тесных дружественных контактов с прессой. Журналисты не ждали сенсационных материалов, им не сообщили, что пресс-конференция может быть интересной. Затем в газетах появились лишь небольшие заметки, так как журналисты полагали, что другие напишут больше, и не желали излагать один и тот же материал. В другой стране пресс-атташе, хорошо знавший обстановку, имевший тесные связи с представителями средств массовой информации, ту же встречу организовал по-другому. Он с моего согласия предложил двум наиболее авторитетным и высокотиражным газетам (разного направления) опубликовать эксклюзивное интервью, причем одному из журналистов – с более подробным изложением послания президента и комментарием, а другому – с ответами на его многочисленные вопросы. В результате это были разные по характеру интервью, и обе газеты уделили им значительное место.

Ваша задача – найти наиболее удобную форму в каждом случае, заинтересовать ваших друзей-журналистов, привлечь чем-то необычным. Это во многом зависит и от посла в этой стране, и пресс-атташе посольства.

В первом приведенном примере никто из дипломатов посольства даже не поинтересовался, будет ли тот или другой журналист публиковать отчет о пресс-конференции. Во втором – пресс-атташе, провожая журналистов до выхода из посольства, спросил, когда будет публиковаться беседа, добавив, что если нужно будет какое-либо уточнение, то они могут звонить в посольство, где готовы удовлетворить их любопытство.

В другой раз, приехав в столицу, я сразу спросил посла, есть ли у него или у пресс-секретаря тесные дружественные контакты с журналистами серьезных и тиражных газет, с тем чтобы дать эксклюзивное интервью. «Есть и у меня, и у пресс-секретаря, – ответил он и сказал: – Вас, конечно, обступят журналисты, после беседы с президентом, может быть, вы скажете им несколько слов, чтобы они могли напечатать краткую информацию, а самой элитарной газете вы через час в посольстве дадите подробное интервью». Так мы и сделали. Я дал большое интервью, которое заняло несколько колонок газеты.

Другой пример того, как привлечь внимание журналистов, был продемонстрирован во время приема меня президентом Турции Т. Озалам. У меня состоялась беседа с ним по поручению руководства страны – я должен был вручить ему устное послание. Началось

свидание с фотографирования. Пожатие рук, улыбки, первый разговор, но начало беседы искусственно затягивалось. Мы сели, начали «светский разговор», журналисты продолжали наблюдать. Понимая, что не могу начать изложение конфиденциального послания в присутствии десятка журналистов, я решил ограничиться общим выступлением, президент отвечал, и только после моих слов: «Теперь я готов изложить послание руководства моей страны» – он дал знак удалиться журналистов. На следующий день в газетах появились большие отчеты о приеме президентом советского посла, причем начало их было одинаковым, как в пьесе. Посол сказал, президент ответил, посол сказал и т.д. Это оживило статьи, получилось так, будто они присутствовали *при всей беседе*. Президент, несомненно, хотел привлечь внимание средств массовой информации к этой встрече, и это ему удалось.

Если в страну вашего пребывания едет группа журналистов для освещения визита премьер-министра или другого события, полезно встретиться с этой группой, устроить ланч для тех журналистов, с которыми у вас особенно тесные контакты, дать им необходимые советы, некоторым из них – рекомендательные письма в газеты страны вашего пребывания, сообщить в Департамент печати МИД страны пребывания, на кого из журналистов, по вашему мнению, следует обратить особое внимание, и высказать просьбу оказать им содействие. Здесь ваши контакты, знание людей помогут ориентировать центр. Полезно принять журналистов в посольстве накануне их возвращения на родину.

При контактах с иностранными журналистами следует быть предельно внимательными и в то же время осторожными, особенно при первых контактах, когда вы еще недостаточно знаете собеседника. Надо иметь в виду, что для многих представителей средств массовой информации важна прежде всего новость, сенсация, стремление подать материал так, чтобы он «заиграл», чуть-чуть приукрасив его, самому сделать такие акценты, которых дипломат не делал или, что еще хуже, постараться опровергнуть ваши доводы, когда вы ему ответить уже не можете.

При установлении новых контактов полезно обменяться с тем или другим дипломатом, в том числе дружественных посольств, мнениями о том или ином журналисте и т.д. Я бы советовал воздерживаться от контактов с представителями «желтой» прессы, строго ангажированных средств массовой информации или тех органов, которые замечены в недобросовестности при изложении вашей

информации. В ряде стран издаются журналы, посвященные международным проблемам и дипломатии, работе посольств. С редакциями и журналистами этих изданий следует в обязательном порядке установить контакты. Редакции таких изданий часто устраивают заседания, встречи, «круглые столы», и ваше участие в них может быть очень полезным – вы узнаете точку зрения дипломатов других стран, а ваше выступление может быть опубликовано в очередном номере журнала.

Связи с корреспондентами российских газет Важное место в работе посольства, особенно в деятельности пресс-атташе экономической группы, занимают связи с корреспондентским корпусом России и СНГ. В ряде стран имеются представители центральных газет, ИТАР-ТАСС, радио и телевидения.

Они нуждаются в информации (которой располагает посольство), в советах дипломатов и хотят лучше понять, что происходит в России (а такую информацию посольства также получают) и что больше всего интересует россиян в стране вашего пребывания. В свою очередь, посольство очень нуждается в помощи корреспондентов. Во-первых, сфера контактов хороших журналистов значительно шире контактов дипломатов: они чаще, чем дипломаты, посещают фирмы, заводы, публичные мероприятия, активнее участвуют в научной и культурной жизни страны пребывания и их понимание страны, настроений ее граждан не всегда адекватно той картине, которая складывается у дипломата. Последние, как правило, питаются наблюдениями официальных лиц, парламентариев и дипломатов других государств, журналисты – широких кругов населения страны. Во-вторых, журналисты могут содействовать расширению ваших контактов с теми кругами, до которых у посольства не доходят руки. В-третьих, они могут помочь проверить ту или другую информацию, в которой вы сомневаетесь, дать посольству оценку тех или других политических деятелей и бизнесменов, с которыми они встречались и хорошо знают.

В общем сотрудничество с собственными корреспондентами взаимно выгодно, ибо обогащает и посольство, и журналистов. В ряде посольств установлен хороший порядок, когда каждую неделю-две советник-посланник проводит с ними совещание, а каждый месяц-два с журналистами встречается посол. При таком положении дел не будут складываться одиозные отношения между посольством (послом) и отдельными представителями прессы. Некоторые журналисты мне говорили, что за два года они ни разу не встречались

с послом, даже на прием по случаю национального праздника их не пригласили. Другой корреспондент бывал нередко в посольстве, но «специализировался» на критике деятельности советского посла и посольства, видимо полагая, что такая «независимость» укрепит его положение в редакции, в России.

Хотелось бы добавить, что отсутствие взаимной связи посольства с представителями своих, отечественных СМИ может приводить к ошибкам в информации общественности своей страны о положении в иностранных государствах.

К сожалению, российская пресса, получив полную свободу, усвоила и некоторые далеко не лучшие приемы западной прессы: скороспелый анализ, ангажированность, нежелание тщательно проверить излагаемые сведения. К этому добавилась и недостаточная профессиональная подготовка некоторых журналистов-международников, что порождает немало ошибок, неправильных суждений. Естественно, у иностранных корреспондентов в Москве, которые читают эти материалы, складывается впечатление, что это сознательная дезинформация или необразованность корреспондента, и доверие к российской прессе и российским журналистам при этом падает.

Приведу в качестве подтверждения один пример. В июне 1996 г. в Киеве состоялся семинар по вопросам экономики и политики с участием профессоров, преподавателей, аспирантов и журналистов США, Канады, Украины и России. В порядке «развлечения» организаторы предприняли опрос – какие будут результаты первого тура выборов президента России (в процентном отношении). *Хуже других предсказали результаты участники из России.* Они опирались на явно ангажированные данные российских СМИ, западники же – на материалы западной прессы, которые подавали материалы о выборах более объективно.

**Роль
электронной
среды
в получении
информации**

В последние годы к информации, получаемой в результате личных контактов, прибавились электронные средства накопления информации. Как правило, в посольствах установлены компьютеры, молодые сотрудники перешли на работу с ними, бумажные досье сократились. Значительная часть посольств подключилась к сети Интернет. Из нее «вытаскивается» наиболее ценная информация, в том числе и по таким вопросам, как система дипломатической службы, ее реформа в ряде стран, характеристики политических и дипломатических деятелей. Это дает возможность

формировать информационные банки. Пользуясь Интернетом, можно заказывать крупные, регулярно обновляемые электронные банки данных по политическим, экономическим и социальным проблемам, по кадровому составу министерств иностранных дел и системе подготовки дипломатов. «Интернет – глобальная система, у нее нет отечественных аналогов, и она вряд ли появится в будущем, – отмечал О.Б. Озеров, секретарь Совета по информационной работе МИД России. – Конечно же, привлечение Интернета к решению внешнеполитических задач не стоит недооценивать, но преувеличивать также было бы ошибочным. Это лишь один из многих элементов информатизации внешнеполитической деятельности»¹.

**Контакты
с научно-
технической
интеллектуальной,
деятелями
высшей школы,
культуры
и искусства**

Дипломатия многих стран придает этим контактам большое значение, так как они расширяют круг людей, информация которых вам особенно важна. Контакты с научно-технической интеллигенцией по своему характеру близки к контактам с крупными бизнесменами. Они помогают понять экономические проблемы страны и пути их разрешения. Информация ученых носит более аналитический

характер, они пропускают факты через призму высокоинтеллектуального анализа.

Само знакомство с выдающимися представителями интеллигенции страны, крупными учеными, представителями мировой науки и беседы с ними поднимают вас в глазах других собеседников. К мнению этой части общества внимательно прислушиваются правящие круги страны, и если вы смогли убедить в правильности своих позиций эту часть элиты страны, то можно сказать, что вы преуспели в вашей дипломатической работе. Особое внимание дипломаты обращают на контакты с профессорами и представителями наиболее уважаемых в стране университетов и институтов. Контакты с ними, конечно, требуют особой подготовки дипломатов, но она с лихвой окупится мыслями, которые вам выскажут ваши собеседники.

Прежде чем говорить об установлении контактов с представителями культуры, образования и искусства, скажем, как эти связи развиваются на государственном уровне. Некоторые государства поручают это целиком посольствам, другие учреждают для этой работы специальные организации. Канада, например, избрала второй путь. Один из канадских дипломатов по этому поводу говорил: «Работа по

¹ Озеров О.Б. Дипломатия в эпоху информационных технологий. – М., 1997.

культурным связям подчинена нуждам государства. И значительная часть ее сводится к переговорам и соглашениям о культурных обменах – это естественная дипломатическая работа». Примерно по этому пути идет госдепартамент США, который оставляет за собой прямой контроль над образовательными программами в этой области, так же как и за культурными связями, но всю практическую работу ведет Информационное агентство США и его чиновники.

Третьи государства ведут эту работу при помощи своих министерств – образования, культуры и т.д. В Британии за культурные и образовательные связи отвечает не посольство, а Британский совет – организация, формально независимая от Форин оффис, но поддерживаемая правительством. Британский совет был организован в 1934 г. для распространения английского языка и развития культурных отношений между Британией и другими государствами¹. Он также поощряет связи между учеными Британии и других стран, содействует обмену специалистами, помогает английским ученым посещать другие страны, имеет возможность приглашать ученых в английские университеты, в том числе в аспирантуру и докторантуру.

Форин оффис рассматривает культурные связи как «оружие» и, исходя из этого, отдает предпочтение в установлении таких связей. Побеждает в случае расхождения мнений дипломатическое ведомство.

Франция – одна из первых стран, которая поняла все выгоды культурных программ во взаимоотношениях с другими странами, и в настоящее время эти программы повышают престиж страны. При каждом французском посольстве, даже при небольшом штате, обязательно есть атташе по культуре. К этой работе Франция привлекает и писателей, и деятелей культуры и искусства. Обычно статус и подготовка французских культурных атташе выше, чем их коллег из других стран, они сами являются деятелями культуры и искусства и легко устанавливают контакты с интеллигенцией страны пребывания. Главная задача французских культурных атташе – содействие изучению французского языка и его распространение как института престижа и власти, а в известной степени усиления независимости Франции в Европе.

В последние годы на линию борьбы за рост престижа Германии, ее культуры, выдвинулась германская дипломатия. Германия орга-

¹ Britain, 1984. – An Official Handbook. – 1990. – P. 67.

низовала огромное число институтов и школ по изучению немецкого языка в Европе, Африке, Латинской Америке.

Надо отдать должное дипломатическим усилиям на этом направлении Советского Союза. Во всех крупных посольствах были атташе по вопросам культуры, или эти обязанности выполняли представители ССОД. Они устанавливали тесные контакты с видными деятелями культуры и искусства страны, импресарио, заключали соглашения об обмене делегациями деятелей культуры и образования, о выступлениях театральных и музыкальных коллективов, о показе в посольствах советских кинофильмов. Наши артисты, шахматисты, ученые пользовались большой популярностью, и их выступления содействовали росту престижа страны, были хорошей формой установления контактов с самыми широкими слоями населения.

Особое значение имеют контакты посла, культурного атташе и других дипломатов с видными писателями страны. Как правило, это влиятельные люди, к мнению которых прислушиваются массы людей. Да и престиж самого дипломата, у которого такие друзья, значительно повышается. Я знал одного дипломата, у которого в холле, где он принимал гостей, на рояле стояли фотографии видных писателей страны, беседовавших с ним, и посол любезно объяснял гостям, что снимки были сделаны в этом же холле в этом и прошлом году.

Для того чтобы поддерживать связи с такого рода людьми, надо знать историю культуры страны пребывания, особенно тех деятелей страны, которые занесены в золотую книгу мировой культуры, отмечены наградами ЮНЕСКО, мировыми престижными премиями. Но не менее важно иметь личные связи, контакты с писателями, музыкантами, артистами, художниками своей страны, уметь интересно рассказать о них и их произведениях. Если их работы, романы и повести были переведены на язык страны пребывания – порекомендовать прочитать их, если по сценарию их романов поставлен фильм, то, если им интересно, показать им этот фильм, то есть отнестись к ним уже во время первого свидания самым благожелательным образом.

Надо отметить, что некоторые посольства предпочитают влиять на внешнюю политику страны пребывания не напрямую, а путем пропаганды своего образа жизни, культивируя политические симпатии к своей стране. «Разносчики национальной культуры, – заметил о них Чарльз Тревельян, знаменитый английский историк, –

посольства используют их как экспортеров культуры»¹. Для пропаганды образа жизни, культуры и искусства нужно приглашать из своей страны выдающихся деятелей искусства. На их концерты, приемы придут самые влиятельные люди государства, культурная элита, и ваши контакты с ними умножатся.

Конечно, самым подходящим пропагандистом культуры и образа жизни народа являются культурные атташе и такие агентства, как Британский совет, дома дружбы, библиотеки на иностранных языках, дома культуры и т.д.

Госдеп Соединенных Штатов признал, что культурные программы очень важны и что «общение дипломатов непосредственно с жителями иностранных государств через прессу, радио и телевидение заслуживает внимания»².

**Контакты
с представи-
телями
других слоев
общества**

Задачей посольства является установление контактов с самыми разными кругами населения и общественными организациями страны. Возьмем, к примеру, профсоюзы. Во многих странах они малочисленны, иногда формируются по специальности (так что на одном предприятии могут быть несколько профсоюзов), но они играют большую роль не только в экономической, но и политической жизни отдельных партий и страны в целом. Лидеры профсоюзов, как правило, — опытные, знающие политики, влиятельные люди. В силу своего положения они близки к народу, у них свой, часто отличный от правительства взгляд на события, и потому контакты с ними полезны для лучшего понимания обстановки в стране и отношения к вашему государству. Профсоюзные лидеры обычно хорошо идут на контакты с посольствами иностранных государств, поддерживают связи с зарубежными профсоюзами. Так, были установлены очень тесные связи между профсоюзами угольщиков нашей страны и английскими шахтерами, профсоюзами химиков двух стран. Есть и еще одна привлекательная сторона для посольства в этих контактах. Если, скажем, отношения с высшими, правительственными кругами обычно удел посланников и реже советников, то с лидерами профсоюзов отношения устанавливаются на всех уровнях, начиная с атташе посольства. Наконец, устанавливая отношения с профсоюзными лидерами, вы можете значительно лучше узнать настоящую жизнь основного населения страны, его настроения.

¹ *Berridge G.K.* Op. cit. — P. 47.

² *Ibid.* — P. 49–50.

Посольство поддерживает контакты с общественными организациями страны и экономическими обществами, союзами женщин, движениями за нераспространение ядерного оружия и другими влиятельными общественными организациями. В определенные моменты эти движения могут играть очень заметную и даже решающую роль в развитии событий, и контакты с ними могут дать очень ценную информацию о положении в стране и соответствующий канал для разъяснительной работы.

Сказанное в значительной степени относится к религиозным конфессиям. У русской православной и мусульманской религий и московской синагоги разветвленные зарубежные связи. Делегации российских религиозных деятелей в других странах принимаются посольствами, им оказывают необходимое содействие. Их прием используется и для установления контактов с религиозными деятелями данной страны, и это очень помогает раздвинуть рамки вашего представления о стране¹.

Контакты с военными кругами страны обычно ведутся по линии военного атташата, но нельзя исключить контактов с ними и по линии дипломатов посольства. Прежде всего такого рода контакты устанавливаются у посла и посланника с военным руководством страны, у советников по науке и технике. В военные академии и колледжи нередко приглашаются дипломаты для чтения лекций о своей стране и ее внешней политике. Такого рода посещения иногда дают возможность установить полезные контакты. Но следует иметь в виду одно правило – без разрешения своего начальства ни один военный не может принять ваше предложение посетить вас, то есть нельзя пытаться навязать контакт военному. Кроме того, не следует во время контактов выпытывать никаких военных тайн или задавать сомнительные вопросы.

Контакты с соотечественниками После распада СССР многие проживавшие в республиках СССР приняли российское гражданство, установили тесные связи с нашими посольствами и консульствами. Последние регулярно приглашают их на кинопросмотры, вечера. Некоторые посольства устанавливают

¹ Следует иметь в виду, что некоторые дипломаты – глубоко верующие люди. Принято иметь в посольстве (в резиденции) домовую церковь, где священники совершают богослужение по обрядам той религии, какую исповедуют главы миссий. Поэтому, например, ваше приглашение провести вместе воскресенье, чтобы, скажем, заняться спортом, может вызвать осуждение и отказ. Следует считаться с религиозными чувствами, когда вы приглашаете к себе домой на ланч, обед, ужин, и при разговоре быть осмотрительным, чтобы не задеть чувства верующих.

особый день и часы, когда любой гражданин России может прийти и встретиться с послом, посланником или генконсулом. В некоторых странах существуют «русские клубы». В работе их участвуют как граждане Российской Федерации, так и лица, еще не ставшие российскими гражданами. У некоторых из них и раньше были контакты с властями СССР, иногда их знакомые приезжают во вновь образовавшуюся республику в качестве российских дипломатов. Всего вне территории России осталось около 25 млн. граждан СССР¹. Они составляют значительную часть населения стран СНГ. У них масса нерешенных жизненных проблем. Контакты с ними должны прежде всего иметь целью помочь им в благоустройстве, в переселении желающих выехать в Россию².

Статья 61 Конституции Российской Федерации гарантирует своим гражданам защиту и покровительство за ее пределами. При обращении граждан России в посольство за помощью вам надо хорошо знать главу 2 Конституции «Права и свободы человека и гражданина», и в частности статью 24, согласно которой органы государственной власти (в данном случае посольства), их должностные лица обязаны обеспечить каждому возможность ознакомления с документами и материалами, непосредственно затрагивающими его права и свободы; статью 48, по которой «каждому гарантируется право на получение квалифицированной юридической помощи», право каждого гражданина РФ «свободно выезжать за пределы Российской Федерации» и «право беспрепятственно возвращаться в Российскую Федерацию», право «обращаться лично, а также направлять индивидуальные и коллективные обращения в государственные органы»³.

Президент России Б.Н. Ельцин в своем обращении к гражданам РФ за рубежом от 11 июля 1996 г. отметил, что он «всегда считал одной из своих главных задач защиту прав и интересов россиян, где бы они ни находились». Эти слова являются директивой для российских зарубежных представителей. В СССР контакты с советскими гражданами проводились в основном консульствами. Конечно, и сейчас вопросы о выдаче виз, учете и регистрации российских граждан, нотариальных действиях, легализации документов, оформле-

¹ На Украине 12 млн. человек, в Казахстане 6 млн. из 12 млн. населения страны.

² Польша, например, приняла закон, что любой поляк может свободно возвратиться в Польшу.

³ Конституция Российской Федерации. – М., 1996. – С. 11, 12, 13, 18, 21.

нии актов гражданского состояния, защите имущественных и наследственных интересов россиян, пенсионные вопросы являются задачей консульских отделов. Но и другие дипломаты не должны уклоняться от встреч с российскими гражданами и оказания им помощи в разрешении их вопросов. Контакты с российскими гражданами должны, конечно, использоваться и для сбора материала о политическом и экономическом положении страны, состоянии промышленности, сельского хозяйства, торговли, транспорта страны пребывания.

Российская пресса упрекала посольства РФ в том, что они не всегда должным образом защищали права россиян, в особенности находившихся в Молдове, Балтии, Казахстане. Газета «Известия» опубликовала даже статью под заголовком «Российское посольство в Молдове российским гражданам в Молдове не помогает», а когда они обращаются непосредственно к послу, то их отсылают... в редакцию «Известий», у которой, по мнению дипломатов, «определенное влияние в Молдавии и в международных правозащитных организациях»¹. (А между тем для расширения контактов в странах, ранее входивших в состав СССР, у России имеются большие возможности. У россиян, живущих за границей, наблюдается тяга к возобновлению связей с российским обществом, в частности среди деятелей науки, культуры, искусства этих стран.)

Недостаточное внимание к своим соотечественникам характерно и для ряда западных посольств.

**Некоторые
соображения
об установлении
контактов
в странах СНГ**

Все сказанное о контактах имеет прямое отношение к связям с правительственными и общественными кругами СНГ. Но есть и некоторые особенности в установлении таких связей. Завязывание контактов в странах СНГ, с одной стороны, значительно облегчено: у наших стран общая история, общие проблемы в экономике. Мы хорошо знаем друг друга, можем разговаривать на одном языке. Но здесь начинаются трудности: за исключением Белоруссии и Украины, российские дипломаты, как правило, не могут читать газеты страны пребывания, не понимают радио- и телевизионные передачи. Количество получаемой ими информации значительно сужается.

Есть другая сторона вопроса. Если раньше Москва была центром, «старшим братом», теперь речь идет о государственных кон-

¹ Известия. – 1994. – 6 июля.

тактах представителей *независимых* государств, «старшинства» уже нет, и попытки строить отношения на старой базе могут обидеть и оттолкнуть собеседника, затруднить решение вопроса. Раньше укрепление СССР в конечном счете означало и укрепление той или другой республики, сейчас у каждой страны свои *собственные интересы*, иногда, может быть, противоречащие интересам других стран. Но простые дружественные связи создают только общность интересов, а потому надо искать компромиссы, решения, которые учитывали бы интересы всех участников переговоров.

Часто наши разногласия мы выплескиваем на всеобщее обозрение (в этом особенно отличаются средства массовой информации. Эпизод перехода литовско-белорусской границы белорусскими корреспондентами они раздули настолько, что в значительной степени осложнили отношения между Россией и Белоруссией). Надо отметить, что процесс этот обоюдоострый. Подчас и другие члены Содружества, даже их руководители, и особенно послы, считающие, что чем громче они будут обвинять Россию, тем больше зарекомендуют себя в качестве защитников интересов своей республики, сознательно идут на обострение отношений друг с другом. Они не всегда отдают себе отчет в том, что испортить отношения – большого ума не нужно, а исправить их – дело трудное. В экстремальных ситуациях они обычно обращаются к России, а когда двум странам СНГ не удастся сразу примириться и исправить положение, то они обвиняют Россию в потворстве другой, противостоящей в конфликте стороне. Но в дружбе нет ни должников, ни благодетелей, говорил писатель Р.Роллан, в дружбе все равны, а когда начинается недоверие, кончается дружба, потому в недоверии к другим нужно быть особенно осторожным, тем более когда этот другой выражает интересы суверенного государства.

Нередко бывшие советские республики, их дипломаты и политики считают, что их интересы полностью отвечают и интересам России и потому все их требования должны быть удовлетворены, забывая, что за руководителями России стоят ее народные массы, интересы которых не всегда совпадают с интересами другой страны Содружества. И в этом случае надо не обвинять Россию (и тем ухудшать отношения с ней), а настойчиво искать выход путем согласованного решения, путем терпеливых и разумных контактов.

Какую роль в этом процессе играют старые контакты, установленные в свое время между республиками? Их, конечно, нужно пытаться закрепить и расширить, тем более в настоящее время, когда

Содружество переживает тяжелые времена. Но нельзя делать это автоматически. Может быть, раньше для того или другого деятеля контакты были в какой-то степени вынужденными, он в своей республике подчинялся Москве. Сейчас в новом самостоятельном государстве он независим, и прежние отношения ему уже претят. А как быть с протоколом? Вы продолжаете говорить с вашим контактом на ты? Или вы должны оставить выбор формы обращения за вашим собеседником, представителем независимого государства? Перенесение старых отношений (и по существу, и по форме) в новые условия может оказаться для вашего контакта (такие случаи, к сожалению, были) совершенно неприемлемым.

При завязывании новых контактов нужно иметь в виду, что между странами СНГ существуют не просто нормальные дипломатические отношения, а тесные дружественные отношения, выходящие за рамки обычных дипломатических связей, что государства Содружества – участники ряда договоров, в том числе Договора о коллективной безопасности, экономических соглашений, открытых для присоединения к ним, и цель всех этих контактов – расширение и углубление отношений. Экономическое положение стран СНГ далеко не идеально, и многие политики этих стран обвиняют не себя, а прежде всего Россию: она, дескать, мало дает, недостаточно помогает, думает только о своих собственных интересах, не учитывает трудностей других стран СНГ, экономическое положение России лучше, чем других стран СНГ, что при разделе СССР она проявила несправедливость и т.п. А то, что делает Россия, охраняя практически границу в Азии, границу в Закавказье, идя на многочисленные уступки при заключении экономических соглашений, – все это часто в расчет не принимается.

При обсуждении таких вопросов, в которых страны Содружества резко отстаивают свои позиции, даже в ущерб России, притом не всегда корректно, особенно необходимо сохранять спокойствие и выдержку, хладнокровно искать выход, который устраивал бы все стороны.

Страны СНГ находятся на разных ступенях развития экономики, демократии, не у всех одинаковые представления о правах человека. Приходится учитывать при контактах эти особенности, так как для нас уважение законов страны пребывания является обязательной нормой. Это не значит, что российские дипломаты не могут в своих контактах, если этот вопрос обсуждается, высказать свое мнение. Как говорил Цицерон, искренней дружбе присуще давать советы

и выслушивать их, и нам нечего бояться высказать другу правду и таким образом доказать ему свою верность.

Представители стран СНГ находятся в выгодном положении в своих контактах; говоря на одном языке (за исключением редких случаев), они могут говорить один на один, без переводчиков, достоверно, язык сближает их, а не разъединяет. Многие из них обучались в одних и тех же московских учебных заведениях, там же сдружились, работали вместе в загранучреждениях. Поэтому для них облегчено получение информации друг от друга, когда они находятся за границей, больше возможности обменяться мнениями по сложным вопросам. Интеграция, на путь которой вступили страны СНГ, – дело не только и не столько свободного выбора, сколько суровой необходимости: разрыв экономических связей между республиками бывшего СССР принес всем им, в том числе России, самые отрицательные последствия, и потому новые дипломатические контакты помогают устранять экономическую разобщенность независимых государств.

Закрепление контактов

В планы ряда посольств включаются разделы о развитии и закреплении контактов. Прежде всего следует точно установить, у кого из дипломатов и с кем такие контакты имеются. Как показывает практика, если раньше такого порядка в посольстве не было, то можно с уверенностью сказать, что и серьезных контактов у значительной части дипломатов не было. Когда в одном посольстве нашей страны решили проверить связи дипломатов и составить картотеку контактов с учетом систематичности встреч, то оказалось, что с одним и тем же «иностранцем» (так в посольствах обычно называют жителей страны пребывания, хотя иностранцами являются, наоборот, дипломаты) встречаются (и то нерегулярно, от случая к случаю) одни и те же дипломаты, что во время этих встреч никакой существенной информации они не получают, но все эти дипломаты считали, что «у них есть контакты». Встает вопрос: а зачем же нескольким дипломатам встречаться и беседовать с одним и тем же лицом? И зачем встречаться, если нет никаких результатов? Выяснилось также, что с некоторыми «контактами», которые числятся в их картотеке, они встречались раз-два в год на общих приемах. Ясно, что это были случайные и малополезные встречи. Завели картотеку, решили, кто с кем из иностранцев будет встречаться. Но возникло новое осложнение: шеф разведки заявил, что это «их контакты» и потому этих иностранцев «надо оставить в покое». Как раз это были наиболее

интересные собеседники, с которыми у дипломатов были связи в течение наиболее длительного времени. Пришлось картотеку изъять из общего пользования, а резиденту объяснить, что всякие его действия могут иметь место только с разрешения посла, картотека утверждена и никем, кроме посла, не может быть изменена.

Картотека дисциплинирует дипломата, обязывает уезжающего на родину позаботиться о передаче установленных им связей вновь прибывающим дипломатам.

Закрепление контактов дело очень важное, в нем должен участвовать не только сам дипломат, но и руководство посольства. План установления и развития контактов должен быть реальным, обязательно учитывающим материальные возможности посольства. Прежде всего дипломат должен иметь средства для приглашения к себе, в кафе, бар, ресторан лица, с которым он поддерживает связь, по крайней мере два раза в год (так как материальные средства посольства очень ограничены, то личные встречи, один на один, для многих дипломатов являются проблемой). Дипломат должен иметь возможность приглашать (от имени посла) лиц, с которыми он поддерживает контакты, на общепосольские мероприятия, приемы по случаю национального праздника, кинопросмотры и т.д. (и уделять на такого рода приемах им персональное внимание).

Считается, что дипломат должен иметь возможность встречаться с теми лицами, которые ему могут быть если не сейчас, то в будущем полезны. При этом не следует пренебрегать приемами, хотя на них уходит много времени и они не всегда приносят конкретную пользу. Вы никогда не знаете точно, кого вы встретите на приеме и какую интересную информацию ваш собеседник может вам сообщить.

Я знал одного посла СССР, который после посещения нескольких приемов в связи с национальными праздниками не смог их должным образом использовать и перестал их посещать, направляя на них второстепенных лиц посольства. Результат оказался неожиданным, соответствующие посольства ответили тем же, престижу СССР наносился урон, а контакты посольства не только не расширились, но даже стали свертываться.

Среди других приемов нужно отметить кинопросмотры. Желательно использовать как новые, так и старые фильмы с переводом на английский (французский) язык. Такого рода приемы лучше организовать с небольшим коктейлем в начале и конце просмотра фильмов. Конечно, на просмотры фильмов следует приглашать дип-

ломатов с супругами. Если не позволяет помещение, то лучше сделать просмотр для более узкого круга лиц, но обязательно с супругами. Удачными для закрепления контактов являются приглашения на концерты российских артистов, гастролирующих в столице (тоже, конечно, с супругами). Если позволяют средства, то после концерта можно организовать ля фуршет (a buffet diner). Многие артисты знают английский язык, и гостям приятно поговорить со знаменитыми исполнителями. Такие вечера оставляют большое впечатление и сближают гостей и хозяев. При организации встреч с прибывшими в столицу известными шахматистами, писателями, кинорежиссерами, видными учеными надо тщательно обдумать состав приглашенных, чтобы гостям было интересно. Так, например, на встречу с шахматистом можно пригласить играющих в шахматы и организовать для них сеанс на 10–15 досках, а затем сфотографировать гостей с приглашенным шахматистом. На встречу с писателем следует приглашать писателей страны пребывания и интересующихся русской культурой и т.д.

Некоторые приезжающие в страну делегации (правительственные, партийные, парламентские, бизнесменов) располагают своими представительскими средствами и просят устроить приемы. Они также могут использоваться для закрепления контактов. Хорошо на этих приемах делать фотографии (лучше всего прибегнуть к услугам своего фотографа, из числа сотрудников посольства) и рассылать их с личным письмом посла. Такие фотографии с удовлетворением принимаются как подарок¹.

Для закрепления контактов и оказания внимания тем, с кем вы установили дружественные отношения, желательно в праздник, в день рождения посылать подарок, сувенир. Хорошо, если подарок учитывает интересы, увлечения вашей связи. Он не должен быть дорогим (чтобы не походил на взятку), тем более что в некоторых странах установлена максимальная стоимость подарка, который вы можете принять. Более дорогой подарок вы должны сдать или, если очень хотите его сохранить, уплатить государству разницу в сумме между ценой подарка и той стоимостью, сверх которой вы не можете принять подарок.

Проявлением внимания являются и письма с благодарностью за приглашение вас в гости на ланч, обед, прием, присылку вам билетов

¹ Нельзя посылать неудачные фотографии. Желательно, чтобы приглашенные были сфотографированы с *главным гостем* вашей страны.

в театр¹, поздравление с днем рождения (а супруге вместе с поздравлениями и букет цветов) или с получением вашим знакомым награды.

В посольство поступает много писем. Ни одно из них не должно остаться без ответа. Если автор письма заинтересован в ответе, а тема, затронутая им, представляется вам достойной внимания, вы могли бы пригласить автора для беседы, иногда письмо приводит к установлению тесных отношений с интересными людьми.

В установлении контактов могут сыграть свою роль действующие в стране пребывания такие организации как торгпредства, банки, фирмы, Аэрофлот и др.

Роль жен дипломатов и политиков в установлении и развитии контактов

В Древней Греции и Риме вопрос о направлении женщин в качестве дипломатических представительниц даже не ставился. Первая задача дипломатов состояла в объявлении войны и окончании ее, заключении военных союзов, и, естественно, как война, так и подготовка ее были делом мужским. В Сред-

ние века дипломатические миссии продолжали оставаться мужскими по своему составу. Когда в середине XV в. при иностранных дворах появились первые постоянные посольства, а особенно когда они стали действовать месяцы и годы, в умах дипломатов зародилась мысль о том, что хорошо бы в посольствах иметь и женщин, а еще лучше, если бы дипломатов сопровождали жены. Но мысль эта с трудом пробивала себе дорогу. Даже Франсуа Кальер в начале XVIII в. предостерегал дипломатов от того, чтобы их сопровождали жены. Он писал, что как бы ни был умен посол, он подвергается большому риску, как только перестает быть хозяином своего секрета². Но послу (дипломату) часто приходилось бывать при дворе и, конечно, разговаривать со знатными дамами. Кальер учитывал это и даже назвал один из разделов своей книги «Влияние женщин». Он писал, что если обычаи страны позволяют разговаривать с женщинами, то посол не должен ни в коем случае пренебрегать этой возможностью. Его целью является выставить себя и своего повелителя в глазах леди

¹ Надо знать, что в некоторых странах, когда вы приглашаетесь (как правило, в качестве главного гостя) на обед или ужин, вы обязательно – желательно в тот же день – должны отправить после приема письмо с благодарностью, высказав пожелание и у себя дома видеть хозяина, вас пригласившего. В ряде стран издаются даже книги с образцами таких писем. Если вы не выразите письменно благодарность, это может быть воспринято как ваше нежелание продолжать знакомство.

² *De Callieres F. Op. cit. – P. 24.*

в самом выгодном свете, поскольку хорошо известно, что власть женского очарования часто превосходит решимость государства.

Когда посольства стали постоянными, для резиденции посла стало важно, будет ли в ней хорошо, уютно, интересно гостям, то есть будут ли расширяться контакты или резиденцию будут обходить стороной. В значительной степени это зависело от жены посла, жен других дипломатов. Так лед тронулся, и дипломатов стали сопровождать их жены.

Американский дипломат У. Макомберг утверждал, что ни в одной профессии жены не играют более полезной роли, чем в дипломатической службе. Люди, которые хотя бы немного наслышаны о дипломатии, знают, какую поддержку оказывают жены дипломатов своим мужьям¹.

Наиболее влиятельной женщиной в посольстве является жена посла. Дипломатический словарь, изданный в Англии, отмечает, что жена посла никогда не должна забывать, что она, как и посол, является прежде всего представителем своей страны. Иногда резиденцию посла гости рассматривают как своего рода официальный отель, в котором они имеют право воспользоваться пищей, напитками, хорошим обхождением хозяина и особенно хозяйки, а жену посла уподобляют искусному менеджеру отеля. В известной степени это так.

К жене посла проявляют обычно повышенные требования и дипломаты посольства, и их жены, и гости, которых посол приглашает к себе. Гости очень внимательно прислушиваются к каждому ее слову и присматриваются к ее поведению. На общих приемах в других посольствах она пользуется часто не меньшим вниманием, чем посол. Ее достоинства, как и ее ошибки, становятся известны многим. Она должна быть тактична, любезна и обладать политической проницательностью. Она должна иметь представление о стране, в которую направляется ее муж, обладать определенными минимальными знаниями об обычаях, протоколе и этикете страны. (Вот почему я считаю совершенно необходимым, чтобы для жен послов министерством были организованы специальные курсы сроком, скажем, до месяца по особой программе.)

Главная задача, я бы сказал, государственная роль жены заключается в том, чтобы помогать мужу в завязывании связей, контактов, в том, чтобы знакомым мужа было интересно видеться не только с самим дипломатом, но и с его женой, а в идеале — и жене вашего

¹ Freeman C. Op. cit. — P. 271.

визави, чтобы жена посла была интересной собеседницей, а дома ваших дипломатов были по-настоящему, по-сердечному гостеприимными. Это трудная задача, и к ней надо готовиться еще в своей столице. Прежде всего жена дипломата должна как можно лучше знать свою страну: ее историю, культуру, искусство, ее города, чтобы она могла интересно рассказать о своей стране, о российских женщинах, их проблемах, вести беседу на иностранном языке.

Кроме того, она должна быть знакома с культурой, искусством страны пребывания. Если она, скажем, находясь во Франции, не знает ничего о Гюго, Бальзаке, Родене, Вольтере, импрессионистах, в Британии – о Бернарде Шоу, о Ливингстоне, Киплинге, в Америке – о Франклине Рузвельте, Теодоре Драйзере, то едва ли ее будет уважать собеседник и маловероятно, что он будет заинтересован в последующих встречах.

А как бывает на самом деле? Как правило, наши женщины хорошо образованы и содержательны, тактичны и внимательны к гостям. Это прежде всего относится к тем, кто уже долго живет за границей или не первый раз в загранкомандировке. Однако бывает и так, что наши гости, в особенности женщины, уходят с приема неудовлетворенными. Какие основные ошибки хозяйки ведут к этому?

Прежде всего незнание или недостаточно хорошее знание хозяйками приема иностранного языка. В таком случае россиянки находят соплеменницу, женщину, говорящую только на русском, и весь прием разговаривают с ней. Приемы бывают не часто, и женщины посольства, давно не видевшие друг друга, начинают разговаривать между собой. Прием проходит быстро и приходится провожать гостей, с которыми так и не поговорили. Недостаточный опыт некоторых женщин приводит к нарушению этикета, что, конечно, замечают «иностранцы» и относят это к «некультурности» хозяев¹.

Наиболее типичная ошибка: встречая гостя, женщина ждет, когда мужчина подаст ей руку, хотя она должна сделать это первой. Много ошибок делается за столом. (Но это отдельная тема.) Некоторые женщины любят рассматривать посуду, это не принято. Во время раз-

¹ У меня был случай, когда моей соседкой за столом была жена посла одной небольшой западноевропейской державы. Во время обеда она меня «пытала» вопросами о внешней политике моей страны, об отношениях СССР с другими странами. Мне этот разговор был ни к чему. После обеда я поспешил отойти от нее, а встретивший меня посол другой страны заметил: «Она вас, наверное, замучила вопросами? Ну что вы хотите, ведь она разведчица».

говора иногда нелестно отзываются об отсутствующих, перебивают говорящего, вступают в обсуждение чисто служебных дел посольства и международной политики. Когда в посольство приезжают из вашей страны высокопоставленные лица с супругами, следует тактично дать советы относительно одежды.

Жена английского посла Д. Гор-Бута Мэри пишет: «Форин оффис считает, что жены дипломатов должны быть прекрасно одеты, всегда рядом, всегда в хорошем настроении, с улыбкой на лице, всегда очень тактичны. Они должны помнить имена всех (с кем они встречаются. – *В.П.*) и никогда не иметь своих собственных проблем, в любой момент быть готовой стать любезной хозяйкой приема и всегда держать свой дом открытым для гостей».

Жена советника посольства Швейцарии в Австралии жаловалась моей жене: «Мой муж настаивает на том, что я должна посещать все приемы, на которые приглашают, и не ходить в одном и том же платье, но у меня нет такого количества костюмов и нет средств, чтобы их купить».

Если жена посла знает иностранный язык, то контактов у нее больше, резиденция посла больше привлекает к себе, у нее складываются хорошие связи с женами других послов. Если она не знает языка, то приходится выделять дипломата для перевода, и тогда, конечно, сердечности в отношениях с гостями меньше. На приемы в таких странах она ходить не любит, что, конечно, отрицательно сказывается на контактах.

Обычно жена посла до приема инструктирует приглашенных жен, в частности напоминая им, что они должны общаться не с женами других наших дипломатов, а с гостями, что прием для них – это работа, а не развлечение.

Контакты – дело семейное – Дипломатическая работа по своему характеру работа семейная, и это относится прежде всего к одной из самых важных ее функций – развитию контактов (я уж не говорю о психологической стороне дела: дипломат должен быть всегда в форме, его семейные дела должны не мешать ему, его настроению, а, наоборот, помогать в его работе).

Жены дипломатов могут, как правило, на приемах завязать полезные и интересные знакомства и вовлечь в них своего мужа, они могут содействовать укреплению контактов. Контакты с женами видных людей подталкивают их к более тесному общению семьями.

Часто жены дипломатов – высокообразованные люди, интересные собеседницы, многие из них умеют хорошо организовать прием,

стол, вовлечь собеседников в разговор, и тогда на приемы, которые устраивает их супруг, идут с большой охотой.

Иногда посол или другой дипломат может услышать от своего коллеги или другого высокопоставленного лица: «Моя жена сказала, что мы давно не виделись с вами и вашей супругой. Давайте встретимся». Иногда на большом приеме после беседы с гостями жена говорит мужу: «Я познакомилась с очень интересным человеком, и он хочет быть представленным тебе, я думаю, что с ним стоит поговорить, идем, я тебе его представлю». Так начинается новая связь, и кто знает, может быть, одна из самых полезных. Приведу один-два примера из собственной практики.

Один из лидеров австралийской партии, приходивший к нам домой, как-то запросто сказал мне: «У вас в прошлый раз был такой уютный семейный прием, что моя жена сказала мне: я бы с удовольствием еще раз навестила Поповых».

Я на приемах часто встречал министра обороны Англии М. Хезелтайна. Однажды, когда мы в очередной раз встретились опять на большом приеме, я сказал ему:

– Господин министр, Вы, конечно, знаете, что наши жены встречаются тоже (а его супруга интересовалась Советским Союзом, даже была у нас вместе с дочерью с частным визитом). А почему бы нам не встретиться для более продолжительного разговора? Я был бы рад, если бы мы смогли пообедать в моей резиденции, как угодно Вам – со своей супругой, с вашим помощником или с кем Вы найдете более удобным.

– А что, это мысль! Пусть ваш помощник позвонит моему и они условятся.

Когда он пришел со своим помощником на ланч, его первым вопросом был:

– А когда, господин посол, наш министр обороны был последний раз в резиденции советского посла? Мы просмотрели все файлы, но ответа не нашли.

– Господин министр, мы перед вашим приходом проделали такую же работу и с тем же результатом. Но я как историк знаю, что последний раз это было около 40 лет назад, когда 8 мая 1945 г. советского посла навещил премьер-министр Черчилль (он же военный министр), чтобы поздравить посла с нашей общей победой.

У нас состоялась потом очень интересная беседа, и отношения наши стали, на мой взгляд, более оживленными¹.

Когда Австралия и СССР оказывали помощь враждующим сторонам во вьетнамской войне, австралийский премьер-министр посетил резиденцию советского посла вместе со своей супругой и

¹ Из личного архива автора.

посол дал в их честь обед. До этого в течение многих лет премьеры Австралии не посещали советского посла. Надо ли говорить, что это содействовало расширению контактов посла с руководителями Австралии. Впоследствии выяснилось, что инициатором посещения посла была супруга премьер-министра.

В Лондоне в мою бытность послом очень высоко ценились приемы и особенно обеды (с женами), которые давал марокканский посол и его супруга – «архитектор» обедов. У них было все необычно: число гостей (около двадцати), особая любезность хозяев, богатая сервировка стола, обилие цветов в резиденции. Искусство повара было выше похвал, и по просьбе гостей хозяева в конце обеда представили его гостям. Разговор за столом был очень оживленный и содержательный, что свидетельствовало о продуманном приглашении гостей.

Король Эдуард VII, получив письмо от турецкого посла, ответил: «Я слышал, Вы красиво обставили ваше посольство (а это было заслугой супруги посла. – *В.П.*). Буду рад как-нибудь отужинать у Вас»¹.

Ценились также приемы посла Венгрии в Лондоне. Очаровательная хозяйка делала эти приемы особенно теплыми. Иногда на них приглашались венгерские артисты, находившиеся в Лондоне. Заключительным аккордом был кофе, который венгры мастера готовить. Участие супруги в этих приемах повышало авторитет посла. Кроме того, хозяйка любила теннис, и ее партнеры с упоением рассказывали о своих успехах. Она присутствовала на многих женских «файф-о-клок», и у нее было много друзей.

Если с тем или другим важным для посольства лицом установились добрые отношения, то жены дипломатов могут их укрепить, разнообразить, развить и улучшить и, наоборот, оттолкнуть того или другого иностранца от продолжения отношений.

В Англии у нас были очень хорошие отношения с видным церковным деятелем. Его жена обожала музыку и иногда даже приезжала на музыкальные экспромты, устраиваемые в посольстве, одна, а муж по окончании заезжал за ней. В конце 80-х годов он приехал в Москву. Посольство устроило прием. Встретив меня, он сказал: «Рад видеть Вас. Вы знаете, жена сказала мне перед отъездом в Москву: “Ты должен обязательно увидеть Поповых”».

Каждый дипломат, жена которого активно и умело работает в той сфере, которая ей отведена в деятельности посольства, может

¹ Пакер Э.Д. 40 лет на дипломатической службе. – М., 1971.

сказать, что установлению и расширению своих контактов он в значительной степени обязан супруге.

Иногда для расширения своих контактов жены приглашают друг друга на пятиминутный чай, играют в теннис, в некоторых странах учреждаются клубы жен-теннисисток. Посольства, которые располагают фильмотеками, приглашают на просмотр фильмов, который может заканчиваться кофе.

В ряде стран – Британии, Америке, Канаде, Швеции – имеются ассоциации жен дипломатов, в международных клубах иногда проводятся женские вечера. В Лондоне такая ассоциация, которой руководит комитет из 12 женщин, хотя и не имеет официального статуса, тесно связана с Форин оффис. Она каждый год организует распродажу вещей, которые предоставляют посольства (и наше посольство в этом активно участвует). Продавцами выступают жены дипломатов (в том числе послов). Доходы идут в благотворительный фонд.

Будучи объективным, я не могу не отметить, что иногда жены дипломатов не только не помогают мужьям в их карьере, но могут и повредить ей.

Когда жены дипломатов (прежде всего послов и посланников) начинают командовать посольствами, это может привести только к ухудшению морального климата. А их попытки вклиниться в решение политических проблем и повлиять на решение кадровых вопросов посольства могут привести к политическим ошибкам, ухудшению положения в посольстве и уменьшению влияния посла. Их некорректное поведение на приемах, незнание этикета страны или нежелание ему подчиняться наносят урон посольству и имиджу государства.

Иногда дипломаты досрочно уходят в отставку, не называя ее настоящую причину. Один из послов признался, что вынужден был это сделать из-за того, что его жена злоупотребляла алкоголем и даже на приемах не могла удержаться. «Некоторые мои коллеги сделали то же и по той же причине», – сказал он.

Один чиновник, ведающий персоналом посольства, признавался: «У меня гораздо больше неприятностей с женами дипломатов, чем с их мужьями». Наши посольства, насколько я знаю, не составляли в этом отношении исключения. В таких случаях ни о контактах, ни о помощи мужу речи, конечно, быть не может, у него от семейной жизни одни заботы.

Случается, что жены дипломатов (чаще молодые) позволяют себе в магазинах расплатиться не за все купленные вещи. Это влечет за

собой их задержание детективами магазина, привод в полицию, протест МИД, вынужденный отъезд из страны, а затем и конец карьеры мужа. В ряде случаев кадровые службы предупреждают дипломатов, что им никогда не удастся достичь высших постов из-за поведения их жен, если они его не изменят.

Существует еще одна проблема, которая может сказаться на карьере дипломатов, хотя от них это не зависит: это национальность их жен. Английскому дипломату, женившемуся на француженке, никогда не быть назначенным в Париж. В некоторых странах, например в Турции, министерства иностранных дел строго запрещают браки дипломатов с иностранками (говорят, это одна из причин, почему многие турки-дипломаты – холостяки).

Есть и неписанные правила, ограничивающие браки дипломатов с иностранками. Французский дипломат, женившийся на американке, встречает недоброжелательное отношение своих коллег, ограничиваются контакты его семьи с другими семьями дипломатов, главным образом из-за неприятия ими американского образа жизни.

В начале 70-х годов в Соединенных Штатах, а затем и в других странах началось движение за «эмансипацию жен дипломатов», за установление их полного равноправия с мужчинами. Прежде всего это касалось права женщины – жены дипломата – за границей работать по своей специальности. Но если она имеет специальность, не нужную посольству (врач, артистка, менеджер), то «дипломатической семье» уже не будет, о поддержании контактов (например, днем) и речи быть не может и вообще она перестанет в этом случае быть «помощником мужа в его дипломатической деятельности».

В США, Англии и других странах женщинам было разрешено работать по специальности, но желательно неполный рабочий день. Некоторые специальности (например, журналиста, политического обозревателя) исключались из этого списка из-за опасения, что такая работа может рассматриваться страной пребывания как вмешательство во внутренние дела государства.

В Швеции, где движение за эмансипацию женщин достигло наибольших успехов и где 60% женщин до 60-летнего возраста работают, условия для работы жен дипломатов за границей ничем не ограничены. Сами женщины считают это совершенно нормальным. Ну а как же они могут в этом случае помогать своим мужьям-дипломатам? Одна из женщин ответила на этот вопрос так: «Я имею ученую степень, и моя работа по специальности будет украшением для моего мужа-дипломата».

В Норвегии женам дипломатов разрешали работу, в том числе и по специальности, но при условии, что зарплата мужа сокращалась на 25% (что, конечно, нелепость, так как муж вынужден был больше работать и меньше получал).

В Соединенных Штатах женские организации потребовали, чтобы на жен дипломатов не возлагались никакие «служебные функции», связанные с работой их мужей. «Они не служанки посольства, а свободные люди» – вот основные их требования. В принципе работа жен дипломатов в стране пребывания по их специальности, в том числе и вне посольства, наверное, допустима, но если она не вредит основной работе, на которую был направлен дипломат. Она не должна препятствовать осуществлению и участию в дипломатической деятельности их мужей. А практика штатной работы жен дипломатов на стороне показывает, что для помощи мужу у нее уже не остается времени.

Женам дипломатов полезно знать, что в ООН существует специальная Комиссия по положению женщин, состоящая из 45 членов ООН. Ее главная цель – подготовка проектов решений Ассамблеи по вопросам эмансипации женщин. Ассамблея организовала международный Учебный и научно-исследовательский институт по улучшению положения женщин¹.

¹ Подробнее см.: *Feltham R.G.* Op. cit. – P. 94–95.

ДИПЛОМАТИЧЕСКИЙ КОРПУС – СВОБОДНОЕ СОДРУЖЕСТВО ДИПЛОМАТОВ

Профессиональным дипломатам свойственно образовывать определенные общества, отличающиеся спокойствием и постоянным единством.

Ф. Гунзот,
французский политик и историк

Нет дипломатических посольств, которые бы не корректировали свои представления о политике страны пребывания с дипломатами других посольств, которые лучше их информированы по тому или другому вопросу.

А. Уитсон,
британский дипломат и ученый

Каждый человек, который живет 40 дней среди других, становится одним из них.

Арабская пословица

Дипломаты работают в окружении других дипломатов и тесно связаны друг с другом. Существование дипломатического корпуса очень важно для всех дипломатов. Он – часть их жизни, причем весьма значительная.

Американский дипломат А. Уотсон писал, что дипломатический корпус – это дипломатические миссии, взятые вместе, которые действуют как многосторонняя сеть дипломатического брокерства (посредничества)¹.

Дипломатический корпус не является институтом, основанным на какой-либо норме международного права, он не является также политическим объединением или организацией, обладающей правом юридического лица. Ф.Ф. Молочков, долгое время бывший заведующим протокольным отделом МИД СССР, приводит в своей книге высказанные на этот счет мнения ряда видных дипломатов и юристов. Автор книги «Курс дипломатического права» Пратье-Фодерс дает такое определение дипломатического корпуса: «Он не является ни юридическим, ни политическим лицом. Это лишь объе-

¹ Watson A. Op. cit. – 1984. – P. 128.

динение совершенно независимых друг от друга лиц». С этим соглашаются французский автор Рауль Жене и испанский автор Рубен Ферейра де Мельо¹.

Международная практика допускает коллективные выступления дипломатического корпуса по церемониальным (протокольным) вопросам. Вместе с тем когда в 1918 г. в Петрограде дипкорпус трижды выступил с политическими заявлениями, все они были отвергнуты правительством как попытки вмешательства во внутренние дела страны².

В 1956 г. во время войны Франции и Англии против Египта в Москве проходили студенческие демонстрации против посольств этих двух стран. И когда посол Швеции Сульман в качестве дуайена дипломатического корпуса обратился в МИД СССР с просьбой принять меры для создания нормальных условий работы этих посольств, его демарш был отвергнут. Ему было сказано, что отношения между двумя странами строятся на двусторонней основе, и функции дуайена дипкорпуса ограничиваются лишь протокольными вопросами. После этого посол Швеции перестал обращаться в МИД, хотя демонстраций у посольств после этого было немало³, но, естественно, дипломатический корпус продолжал существовать.

Ведомства иностранных дел регулярно издают справочники дипломатического корпуса. В некоторых странах существуют дипломатические клубы иностранных дипломатов, министерства иностранных дел ведут большую работу среди членов дипломатического корпуса, устраивают кинопросмотры и другие мероприятия. Членов дипкорпуса представляют прибывшим в страну пребывания иностранным монархам или руководителям государств. Но самое главное – дипломатический корпус существует, работает, объединяет дипломатов разных стран. Один из американских дипломатов – В.В. Бланке говорил даже о трех жизненных сферах дипломатов: стране, в которой они работают, их резиденции и дипломатическом корпусе⁴.

Иногда дипломатический корпус называют сообществом, гильдией (как гильдии купцов, ремесленников), корпорацией, фирмой, цехом, а иногда шутливо и мафией. Членов дипкорпуса объединяют

¹ См.: *Молочков Ф.Ф.* Некоторые вопросы дипломатического протокола и дипломатической практики. – М., 1964. – С. 35.

² Там же. – С. 36.

³ Там же. – С. 92–93.

⁴ *Clark E.* Op. cit. – P. 18.

прежде всего профессиональная солидарность, профессиональные интересы, настолько отличные от людей других профессий, что они чувствуют себя как бы отдельным, элитным классом. В Средние века их обычно поселяли вместе в специально отведенном районе, ограничивая их контакты с населением, и им волей-неволей приходилось общаться друг с другом. Этот институт «изоляции дипломатов от населения» достиг своего апогея в последней четверти XIX в. в Китае, где посольский квартал отделял дипломатов от остального Пекина, и только после Боксерского восстания 1900 г. посольский квартал вышел из-под контроля китайского правительства¹.

Какова численность дипломатического корпуса в стране? Югославский юрист М. Бартос считает, что число его членов согласно дипломатическому списку колеблется от 200 до 4000 человек и в четыре-пять раз больше число сотрудников (обслуживающего персонала).

Г. Никольсон в своей книге «Дипломатия» так определил качества дипломата: правдивость, точность, спокойствие, выдержка, скромность, хороший характер, отсутствие тщеславия (ибо тщеславие – наиболее вредный недостаток для дипломата), умение приспосабливаться (то есть, по Никольсону, умение перевоплощаться и понять точку зрения партнера по переговорам), лояльность в отношении «своего повелителя», то есть государства, которое он представляет.

Устанавливая отношения с дипломатами, надо иметь в виду некоторые «неписанные правила». Дипломаты – тонкие натуры. Они понимают то, что скрыто между строк, намеки, тон разговора. Сами они, как правило, деликатны, отзывчивы и приветливы и ждут того же от своих собеседников. Они считают, что дипломаты других стран должны если не любить их, то во всяком случае уважать и относиться к ним в высшей степени доброжелательно. Они – джентльмены в лучшем понимании этого слова. Они встречаются с такими же, как они, «тонкими натурами», проявляют к ним повышенное внимание и ожидают такого же отношения к себе. Один английский дипломат вспоминает, что как-то встретил двух немецких дипломатов. Начался дождь, у них на двоих был один зонт, «но они немедленно предложили его мне». «Джентльменство» – отличительная черта дипломатов, они так воспитаны. Профессия накладывает на них особый отпечаток. Осторожные фразы, фиксированная доброже-

¹ Berridge G.K. Op. cit. – P. 8.

лательная улыбка стали как бы частью их существа. «Воспитанность» дипломата означает прежде всего чувство меры. Случается, правда, что хорошее качество переходит в свою противоположность. Сами дипломаты иногда сравнивают себя со слонами, которые очень чувствительны к обхождению с ними и долго не могут забыть обид, нанесенных им, или плохого обращения.

А. Уотсон обращал особое внимание не только на то, что объединяет корпус, но и на конфликты и противоречия внутри него и на различные источники информации у различных посольств.

Дипломаты каждого посольства имеют свою информацию, на ее основе оценивают положение в стране. Одни посольства имеют более тесные связи с одними кругами общества, другие – с другими. Особенно ценна информация тех посольств, которые имеют тесные связи с правительством, тех дипломатов, которые долго работают в стране и установили глубокие и доверительные связи с правительством¹.

Беседы с такими информированными дипломатами помогают другим посольствам пополнить собственную информацию. Но часто сведения, которые интересуют ваше посольство, не имеют первоочередной важности для другого посольства, и вы ничего не можете от него получить. Возникает определенная натянутость в отношениях. Так, например, в 80-е годы в Лондоне, во время Фолклендского кризиса, у советского посольства ввиду большого количества работы не было возможности установить доверительные контакты с посольствами стран Латинской Америки. Пришлось просить кубинского дипломата, у которого были неплохие связи с послами Латинской Америки, навестить их, чтобы получить сведения о положении Аргентины, ее возможностях, ее стремлении закончить дело миром (компромиссом) или воевать. И эта информация помогла нам разобраться в ситуации. Во время экстремальных ситуаций или ослож-

¹ Так, например, во время первой встречи с советским послом А.Ф. Добрыниным президент США Р. Никсон сказал ему: «Я проверил у своих предшественников и удостоверился, что Вы такой человек, который никогда не допускает утечки (по разговорам) ни в прессе, ни третьим лицам. Поэтому я полагаю, что мы можем установить конфиденциальный канал. У меня есть надежный человек – г-н Киссинджер. Он будет прямо докладывать мне, не ставя в известность никого другого». Позднее Киссинджер даже распорядился установить в посольстве США телефоны прямой (закрытой) связи Белый дом – Киссинджер – совпосольство (Добрынин). В посольстве никто не имел права брать трубку этого телефона, и, когда он звонил, помощник приглашал посла. (*U.S. News and World Report*. – 1995. – 13 Nov.)

нений с правительством страны пребывания, когда контакты посольства с правительством становятся менее активными, связи с посольствами других стран, у которых нет таких осложнений, приобретают особое значение, их информация может быть особенно ценной. В случае же разрыва отношений посольство какой-либо другой страны (с согласия страны пребывания) представляет по договоренности ваши интересы¹.

Дипломатов обычно связывают общие цели поиска информации и в известной степени общая оценка. Кроме того, они, как правило, рекрутируются из одних и тех же социальных слоев общества, оканчивают наиболее престижные университеты и институты своей страны, то есть прекрасно образованы. Работая в одних и тех же регионах, они часто знают друг друга по службе, имеют общих друзей в иностранных представительствах других стран. У них нередко сходные семейные и личные проблемы. Они не выбирают себе «вторую родину» и живут в странах, куда направит их правительство, часто с совсем неподходящим для них климатом, и вынуждены к этому приспособливаться. У большинства из них возникают проблемы школ для детей (сегодня – в одной стране, завтра – в другой, или даже жизнь без детей, которых приходится оставлять дома), они поневоле «сплачиваются» перед общими трудностями, ищут пути их разрешения. Таким образом, у них появляются и на работе, и в быту общие интересы.

Контакты с дипкорпусом В последнее время, особенно в 80-е и 90-е годы, роль и место дипломатии в мировом развитии общества значительно изменились. Аналитики отмечают, что время наложило свой отпечаток на ее содержание и стиль, прежде всего на децентрализацию международных систем и на усиление влияния общественных сил. Главное, отмечают ученые и дипломаты, увеличился объем дипломатических действий, вовлечение в решение той или другой проблемы групп государств, часто даже различных континентов, в связи с этим возникали потребности в «управлении международной политикой и дипломатией»².

¹ Чаще всего представляют интересы других государств Швейцария, Швеция. Так, посол Швеции в Гаване в течение многих лет представлял интересы ряда стран, в том числе Соединенных Штатов. Он считался, таким образом, наиболее информированным послом из числа дипломатов некоммунистических государств, представленных на Кубе, и имел наиболее тесные контакты с Кастро и другими кубинскими руководителями. (См. *Watson A. Op. cit.* – P. 130.)

² *Barston R.P. Op. cit.* – P. 250.

Начались и стали регулярными встречи «большой семерки» «великих торговых стран» – США, Европы, Японии и Канады, стран НАТО и участников конфликтов в Европе, появилась необходимость в согласовании позиций на различных уровнях, причем с участием наиболее компетентных лиц, то есть послов. Деятельность дипломатического корпуса значительно оживилась. Этим в большой степени объясняется наш особый интерес к дипкорпусу. Для советской дипломатии была характерна явная недооценка возможностей дипкорпуса и отсюда недостаточное внимание к контактам с дипломатами (в особенности западных стран). Тесными были связи совпосольств с посольствами социалистических стран, странами государств – членов Варшавского договора, СЭВ, за исключением иногда Румынии и в некоторой степени Венгрии. Характерно, что лишь немногие представители Венгрии обучались в Дипломатической академии, Румыния вообще не посылала в Дипакадемию своих представителей. Польша предпочитала за счет посольства выделять своим семейным представителям отдельные квартиры, не желая, чтобы они, находясь в общежитии, слишком сливались с советскими слушателями.

В посольствах, когда собиралась группа социалистических стран, послы Венгрии и Румынии редко выступали со своими сообщениями, предпочитая слушать советского посла. (Что касается посольств ГДР, Чехословакии, а также Вьетнама и МНР, то они находились в положении полуизоляции и питались в значительной степени нашей информацией.)

Менее тесными, но относительно регулярными были связи с так называемым «третьим миром». Но эти контакты были выгодны скорее им, чем нам, так как их дипломаты только еще становились на ноги, некоторые из них были неопытны, не располагали достаточно обширной информацией. Исключение составляли, пожалуй, дипломаты Индии, из ближневосточных государств – Сирии и Марокко. Встречи же с советскими дипломатами («сверхдержавы») для других стран были всегда желательны, и получалось так, что источником информации были больше мы, чем наши «союзники». Да и встречи наших дипломатов с дипломатами западных стран (и одно время Китая) проходили главным образом на уровне послов и посланников, иногда советников. Все остальные дипломаты наших посольств практически оставались «не задействованными» в контактах с половиной стран земного шара. Причины этого прежде всего, наверное, были в том, что и сами дипломаты остерегались таких контактов, опасаясь, как бы на это косо не посмотрели спецслужбы, особенно

контрразведка (не «снюхались ли советские дипломаты с представителями враждебного окружения»?) и партийные организации (не увлеклись ли дипломаты среднего звена связями с западниками и не прониклись ли «буржуазной идеологией»?). Дипломаты предпочитали не встречаться с западниками один на один, а обычно делали это в сопровождении кого-либо, чтобы «иметь свидетелей». Однажды ко мне подошли члены австралийского парламента и сказали, что в ближайшее время хотели бы со мной встретиться. Я ответил, что был бы рад повидаться с ними, но, к сожалению, в ближайшее время я занят: не могли ли бы они встретиться с другим дипломатом? Они несколько замаялись, а затем неожиданно ответили, что хотя встретиться со мной, так как мне доверяет мое правительство: «Вы единственный в посольстве, кто ходит на встречи с нами один, а все другие избегают личных встреч и приходят на наши приглашения всегда по двое». Когда я спросил на совещании в посольстве, почему мои коллеги так поступают, они молчаливо посмотрели на резидента КГБ, ожидая от него поддержки. Видно было, что таково было его негласное указание¹.

Наоборот, отношения дипломатов западного мира между собой были очень активными, они общались друг с другом запросто, часто решали вопросы по телефону, в международных клубах: нередко в барах, бильярдных и других местах отдыха. Советские дипломаты обычно не посещали их или посещали «по назначению». Во Вьетнаме (в 60-е годы) такой международный клуб посещал один советский дипломат, а если другие советские дипломаты и заходили туда, то на них смотрели косо (да они и не имели средств на представительские расходы и на такие посещения). В этих клубах часто устраивались просмотры новых фильмов, которые представляли посольства, показ фильмов сопровождался небольшим приемом, что делало дипломатический корпус еще более сплоченным (тем более что приглашения давались при условии, чтобы гости не брали с собой посторонних, зрители должны были состоять только из дипломатов). Все это привлекало многих дипломатов, но не советских, так как далеко не все картины были «приемлемы для нашей идеологии».

Дипломатическое общество действует в известной степени по своим неписаным правилам. В нем свои нормы этикета, не общегражданского, а именно дипломатического, которые отличаются большей строгостью, утонченностью и, если хотите, иногда искусственностью.

¹ Из личного архива автора (1966 г.).

несоблюдение этих правил осуждается коллегами. В этих кругах знают не только этикет страны пребывания, но и этикет хозяина, пригласившего гостей, из какой бы страны он ни был. Протокол – важнейшая часть дипломатии, и дипломаты не могут работать без него, как машина без смазки.

Посол нашей страны, в свое время работавший в Вене, В.И. Авилов удачно назвал дипкорпус «в известной степени микромиром»: «Общение с ним, – писал он, – дает посольству хорошую возможность видеть, как в нем отражается ход мировых событий, рассматриваются перспективы их развития, оцениваются позиции главных держав по основным вопросам международной жизни». Сопоставляя точки зрения членов дипкорпуса на тот или иной вопрос, можно получить представление о превалирующем отношении к нему со стороны как отдельных государств, так и различных групп стран, что представляет большой интерес для центра, особенно с учетом внешнеполитических результатов больших политических акций¹.

Скажем, первому или второму секретарю посольства страны N руководство поручило составить справку о финансовом положении государства страны пребывания. Есть сведения, что оно ухудшается. Но и другие государства, X и Y, также интересуются этим вопросом, и все они заинтересованы в получении точной и разносторонней информации. Она не носит секретного характера, но собрать, проанализировать ее, побеседовать с финансистами, представителями правительства, перепроверить, сделать выводы – большое и трудоемкое дело. Причем вы знаете, что у первых секретарей стран X и Y, которые работают в стране давно, хорошие связи. Таким образом, первые секретари стран N, X и Y делают одну и ту же работу, и, конечно, в интересах каждого из них получить информацию, которой располагают его коллеги. Так образуется некое сообщество дипломатов, работающих над одним и тем же вопросом, и обмен между ними информацией идет на пользу всем участникам обмена. Существуют также объединения дипломатов по территориальным признакам, по языку, по союзным отношениям: группа западноевропейских дипломатов, дипломатов стран Латинской Америки, стран Содружества (бывшего Британского содружества), группа арабских стран и т.д. Как правило, раз в месяц они встречаются на ланче по приглашению того или другого посла и за кофе обсуждают деловые вопросы. Существует даже «дуаён группы», посол, раньше других

¹ Авилов В.И. Официальные контакты дипломатов. – С. 16.

из этой группы вручивший верительные грамоты. В странах, где представлено большое количество послов, весь дипкорпус не собирается вместе, а встречи проходят только по группам. Дуайен такой группы устраивает обычно прием в честь вновь прибывшего посла, а также прощальный прием и коктейль с вручением памятного подарка (который оплачивают члены дипкорпуса). На собраниях этих групп решаются и протокольные вопросы, и некоторые организационные проблемы. Так, например, когда в 80-х годах в Лондоне полиция стала применять клемпирование дипломатических машин (при нарушении ими правил парковки), каждая территориальная группа обсудила этот вопрос и приняла решение о незаконности этого акта (ссылаясь на ст. 22, п. 3, Венской конвенции о том, что «средства передвижения представительства пользуются иммунитетом от обыска, реквизиции, ареста и исполнительных действий», а клемпирование является «исполнительным действием» и практически «реквизицией»)¹. Особенно часто прибегали к совместным действиям послы стран НАТО и Варшавского договора. Однажды во время первого визита в Москву секретаря ПОРП Вл. Гомулки в 1956 г. на приеме в Кремле Н.С. Хрущев в своей речи допустил выпады в адрес английского и французского правительств и их руководителей, квалифицируя их поведение в Суэцком кризисе как бандитское. Посол Англии Хейтер сказал французскому послу, что следовало бы покинуть прием. Они обратились к дуайену дипкорпуса послу США Болену, который обошел других послов НАТО и, подобно овчарке, собрав в одну группу западных послов, демонстративно вызвал их из зала приемов².

Беседы дипломатов друг с другом значительно отличаются по характеру от разговоров, скажем, с бизнесменами, деятелями культуры, представителями правительства. При встрече с последними вы не знаете, что интересует собеседника, может ли беседа сразу приобрести деловой характер, можно ли задать прямой вопрос или лучше воздержаться от него. Другое дело встреча с дипломатами. Каждая сторона знает, что она хочет от своего партнера, что она может получить, а что – нет.

¹ Исключение составила только группа Британского содружества. Они мотивировали это тем, что в ряде государств королева Британии является главой их государства и они не могут выступать против ее решений. Но когда после заседания послы этой группы обнаружили, что их машины клемпированы, они присоединились к решению остальных групп.

² Clark E. Op. cit. – P. 18.

В книге «Дипломатический корпус» уже цитировавшийся Э. Кларк писал: «Дипломаты рады встречаться с другими дипломатами. Молодой французский дипломат сказал, что, когда он видится со своим коллегой, будь то японец, немец, американец, он знает, что найдет в нем человека с хорошими манерами, искреннего, открытого для разговора»¹.

Второй секретарь английского посольства рассказывал, что он быстро находит общий язык с дипломатами, но далеко не всегда разговор удается с представителями других профессий: «Подобно продавцам автомобилей, когда они собираются вместе, они мыслят одинаково, и многие из проблем, стоящих перед ними, являются общими»².

Дипломатов разных стран сближает их опыт, и на основании его в известной степени развивается интуиция на предстоящие события. Характеризуя американских дипломатов, американские бизнесмены из «Рэнд корпорейшн» отмечают, что в правительстве США немного найдется старших чиновников, которые предсказывают или советуют принять то или другое решение. Исключение составляют старшие сотрудники американского дипломатического корпуса, находящиеся за границей: «По своему прошлому, по своему опыту, в результате более тщательного отбора (на работу за границу. — В.П.) они как бы «инициативные операторы»³. Огромную роль интуиции, которая приходит с опытом, подчеркивал премьер-министр Англии в конце XIX — начале XX в. лорд Солсбери. Правда, он довел мысль до крайности, заявив, что «логика бесполезна в дипломатии»⁴.

Дипломатам легче иметь дело с людьми, которые обладают такими же манерами, коммуникабельностью, отзывчивостью, которые понимают собеседника с полуслова и воспитаны в духе сотрудничества. С недостаточно тактичным, неделикатным, невежливым собеседником разговор может не получиться. Они считают, что все должно относиться с уважением к ним, как они с уважением относятся к другим. Они с трудом переносят обиды и не терпят неинтересных бесед.

Иногда спрашивают, с дипломатами какой страны лучше всего поддерживать контакты? Ведь в стране вашего пребывания может находиться более ста посольств и миссий.

¹ Clark E. Op. cit. — P. 18.

² Ibid.

³ Ibid. — P. 19.

⁴ Ibid. — P. 18.

Во-первых, несомненно, что у посольства уже сложились постоянные контакты с дипломатами ряда стран. Если они вас удовлетворяют, то их надо продолжать.

Во-вторых, одни дипломаты поддерживают контакты с дипломатами одной страны, другие – другой. Желательно поддерживать связи с наиболее опытными дипломатами разных стран, у которых, вы знаете, есть постоянные, важные связи с правительством, оппозицией.

В-третьих, главным приоритетом для России являются связи со странами СНГ (для других стран СНГ, вероятно, связи с посольством России).

В-четвертых, приоритетными являются связи с посольствами тех стран, в развитии отношений с которыми вы особенно заинтересованы или которые играют главную роль в решении важных для вас проблем.

Один из дипломатов приводит такой пример. Канадская миссия в Вашингтоне тратит 40% своего времени на развитие торговых и экономических отношений с США. Естественно, что и значительная часть дипломатов будет задействована на этом направлении, а не на развитии, скажем, торговли с Непалом или Буркина-Фасо, с последними канадские дипломаты будут поддерживать связи лишь от случая к случаю. Монголия, например, заинтересована в обучении монгольских студентов в университетах Англии и Франции, поэтому ее дипломаты в Лондоне стараются установить связи с Британским советом и культурным атташе Франции в Лондоне. Многие африканские страны, представленные в Лондоне, ФРГ и других «богатых» странах Европы, заинтересованы в денежной помощи, в инвестициях, и, конечно, их дипломаты работают прежде всего с дипломатами и бизнесменами тех стран, от которых можно получить такую помощь, и с представителями международных экономических организаций. Каждое посольство заинтересовано в контактах с дипломатами соседних государств. В ряде случаев их интересы во многом совпадают. Так, дипломат Дании, увидев, с кем поддерживает тесные связи дипломат Бельгии, решил, что и ему, видимо, следует придерживаться той же линии¹.

Хотя у дипломатов разных стран много общего, каждый из них представляет *свою страну*, со своими интересами, со своим национальным характером, и это следует учитывать при контактах. По

¹ Roetter Ch. Op. cit. – P. 69.

своему собственному опыту я мог бы сказать, как, например, различаются дипломаты соседних африканских стран. Так, нигерийцы по характеру – хваткие, упорные, для них типично чувство превосходства, в беседах они – трудные партнеры; ганцы, напротив, мягкие, очень вежливые, во всяком случае внешне очень доброжелательные; эфиопы отличаются чувством гордости, самоуважения, но без заносчивости, они признают беседу на равных и оскорбляются, если беседа носит для них неуважительный характер, ущемляет их достоинство.

**Жизнь
дипломати-
ческого
корпуса**

Понятие «дипломатический корпус» складывалось постепенно, с созданием постоянных посольств. В XVI–XVII вв. в Москве тех дипломатов, которые проявляли излишний интерес к положению при дворе, просто бросали в тюремную камеру, в Венеции жителям городов под страхом смертной казни запрещалось иметь дело с дипломатами (кроме тех венецианцев, которые были уполномочены на это правительством). В других странах парламенты исключали из своих рядов тех парламентариев, которые осмеливались говорить с иностранными послами. В Лондоне испанские дипломаты могли попасть под град камней¹. Конечно, когда посольства стали постоянными, работать в прежних условиях дипломатам было невозможно. Кроме того, уже в XVIII в. послы понимали, что споры между ними, соперничество, недоразумения приносят только вред, что у них больше общего, чем различий. Они все вместе и каждый в отдельности нуждаются в защите своего статуса и своих привилегий, и, более того, им был необходим «общий представитель», защитник их прав.

Жизнь дипломатического корпуса, как нам представляется, впервые описал Ф. Кальер в своей книге «О методе ведения переговоров с монархами»² (он презентовал ее герцогу Орлеанскому, регенту Франции. Было это в 1716 г., после того как королем Франции стал пятилетний Людовик XV).

«Дипломат может найти в своих коллегам из дипломатического корпуса таких дипломатов, которые могут быть полезны для него. Потому что все дипломатическое сообщество работает в том же самом направлении, а именно: стремясь познать, что происходит в государстве, что может появиться нового и действительно появится. Дипломатия сво-

¹ Roetter Ch. Op. cit. – P. 27–28.

² Некоторые опытные дипломаты говорят сегодня, что лучшей книгой для тех, кто ступает на путь дипломатической деятельности, остается книга Франсуа де Кальера, написанная почти 300 лет назад. (Clark E. Op. cit. – P. 16.)

бодных масонов, когда один коллега информирует другого о предстоящих событиях, – какая счастливая возможность обладать тем, чего ты не знал»¹.

Слов «дипломатический корпус»², как и «дуа́йен дипломатического корпуса», нет ни в Венском регламенте 1815 г., ни в Венской конвенции 1961 г. И это не случайно. Дипломатический корпус – это совокупность глав иностранных представительств, аккредитованных в данной стране, то есть послы, посланники, постоянные поверенные в делах, временные поверенные в делах, а также нунции и интернунции, а в широком смысле – все дипломатические работники дипломатических представительств и члены их семей – жены, незамужние дочери и несовершеннолетние сыновья.

Почему же в таком случае эти термины не упоминаются в Женевской конвенции, если они существуют? Дело в том, что, как уже было сказано, «дипломатический корпус» не является институтом, основанным на какой-либо норме международного права, он не является политическим объединением или организацией, обладающей правами юридического лица.

В начале XIX в. на Венском конгрессе был принят Регламент о рангах дипломатических представителей, согласно которому только послы, легаты и нунции стали считаться представителями главы государства. В статье 5 регламента устанавливалось, что в пределах каждого класса дипломатические чины будут пользоваться старшинством в соответствии с датой официального извещения. Старшим (дуа́йеном) дипломатического корпуса является старший дипломатический представитель высшего ранга.

Венская конвенция 1961 г. предусматривает подразделение глав представительств на три класса: а) послов и нунциев; б) посланников и интернунциев; в) поверенных в делах. Первые аккредитуются при главах государств, последние – при министерстве иностранных дел, а старшинство глав представительств соответствующего класса определяется датой и часом начала выполнения ими своих функций. Так окончательно сформировался дипломатический корпус.

А. Уотсон в книге «Дипломатия» пишет, что дипломатия – это своего рода «многосторонняя сеть дипломатического маклерства». «Мы видим, что послы, аккредитованные в столице того или другого

¹ *De Callieres F.* Op. cit. – P. 113.

² Э. Кларк утверждает, что известен год появления этого термина – 1754-й. Именно тогда одна из венских дам, увидев кавалькаду послов, стремившихся во дворец, будто бы сказала: «Ну, это целый дипломатический корпус». (*Clark E.* Op. cit. – P. 18.)

государства, нуждаются в координации акций со своими коллегами. Этот обмен мнениями распространяется и на других дипломатов, самых разных по дипломатическому рангу. Так складывается постоянный диалог и в значительной степени взаимное понимание политики правительства страны пребывания и его намерений. Нет ни одного дипломата в посольствах за границей, который не имел бы такого опыта диалога и опыта корректировки и углубления тех или других оценок с помощью дипломата другой страны, который оказался лучше информированным по тому или другому вопросу»¹.

Способности
дипломата –
«великий дар
для своего
народа»

Подчеркивая значение работы с дипкорпусом, следует отметить и еще одну сторону. Бесспорно, для предсказания нужен острый, аналитический ум, высокая интеллигентность, энциклопедическое образование. Как писал Ю. Баласагунский, которого мы уже цитировали, самое прекрасное в человеке – знания и разум: «Царь, если природа дала ему ум, – великий дар для своего народа».

История знает много примеров очень глубокого, дальновидного анализа дипломатами международной обстановки и положения в различных странах, научных предсказаний, которые через десятилетия сбылись с абсолютной точностью. Вот некоторые из них. Известный американский дипломат, в свое время бывший послом США в СССР, ученый-международник Дж. Кеннан за 40 лет до распада СССР писал: «Все, что случится в СССР и будет способствовать подрыву в нем единства и эффективности партии как политического инструмента, может привести в одну ночь к изменению в Советской России от самого сильного к самому слабому “национальному обществу”». По поводу этого предсказания Г. Киссинджер отметил, что ни один документ не предсказал так точно события, которые произошли в СССР после прихода к власти М. Горбачева.

Другим примером такого точного анализа и предвосхищения событий было предсказание судьбы ГДР английским послом в ФРГ сэром Уильямом Хейтером. Мы в СССР гордились теми успехами, которых добилась ГДР, называли ее «форпостом социализма» в Европе. У. Хейтер же заявил, что эта страна, напротив, является самым слабым звеном в цепи союзников СССР и что прекращение Советским Союзом поддержки ГДР и его руководителя приведет автоматически к краху ГДР².

¹ *Watson A. Op. cit. – P. 128.*

² *McDermott G. Op. cit. – P. 118.*

Видные дипломаты прошлого всегда отличались реализмом. Никольсон даже уверял, что здоровая дипломатия – это дипломатия здравого смысла, а характер и ум дипломатов со временем приобрели первостепенное значение, потому что они видели сегодняшнюю обстановку такой, какой она была, и умели заглянуть в будущее. Вероятно, наиболее сильной чертой выдающегося дипломата конца XVIII – начала XIX в. Талейрана были именно эти качества. По словам Ж. Камбона, он умел отходить в сторону, когда понимал, что политика руководителей страны не соответствует здравому смыслу. Недаром он умел находить тех молодых людей, которые свежим взглядом смотрели на международные отношения, и приближал их к себе. Другой крупнейший дипломат XIX в. канцлер Германии Бисмарк также отличался большим умом и политической проницательностью – так характеризовали его современники, такую же оценку его дипломатической деятельности дает выдающийся российский историк А. Ерусалимский. От отмечает, что Бисмарк «очень рано постиг, какую роль играет Россия на международной арене... он понял также, что Пруссия никогда не сможет стать крупнейшей европейской державой, если не добьется благоприятного к себе отношения со стороны своей великой восточной соседки». Ерусалимский цитирует при этом слова Бисмарка: «Самое опасное для дипломата – иметь иллюзии»¹. Сам Бисмарк был реалистом и в оценке событий своего времени, и в предвидении будущего.

Все эти рассуждения касались прошлого, а как обстоят дела в настоящее время, когда информацию поставляют не только посольство, но и средства массовой информации, а решения по вопросам внешней политики часто принимаются высшими руководителями страны с помощью многочисленных советников в центре и научно-исследовательских институтов, не уменьшилась ли потребность в умных и сверхумных дипломатах? Этот вопрос ставился и раньше. И много раз упоминавшийся нами Ж. Камбон, на наш взгляд, превосходно ответил на него: «Правительства всегда будут нуждаться в том, чтобы иметь в чужих странах своих представителей, людей опытных и авторитетных, для наблюдения и объяснения того, что там происходит. Роль дипломатии еще не окончательно сыграна... Новые времена потребуют новых интеллектуальных усилий, чтобы лучше судить о будущем»². Современная дипломатия, в связи с воз-

¹ Ерусалимский А. Бисмарк как дипломат. – М., 1940. – С. 18–20.

² Камбон Ж. Указ. соч. – С. 71.

росшей сложностью международного положения в большей степени, чем раньше, нуждается в умных, талантливых исполнителях внешней политики государств. Добавим к тому же, что дипломат современной эпохи должен уметь делать многое, чего не делали дипломаты прежней школы, например владеть компьютерной техникой при сборе и обработке информации, разбираться в сложнейших военных и международных финансовых вопросах, иметь хорошее представление о международных организациях, их правах, обязанностях, уставах, расстановке сил в них и многое другое. Как мы уже упоминали, в ряде случаев посол представляет по совместительству свою страну в другой стране или в ряде стран. Он отвечает за все отношения и с этой («второй») страной. Когда посол посещает ту страну, в которой он аккредитован по совместительству, полезно нанести визит дуайену дипкорпуса: он дольше всех послов живет в этой столице и, вероятно, лучше других знает обстановку в стране. Можно посетить тех послов, которые много лет живут в этом государстве, и получить информацию и от них.

Дуайен Восемь стран (Австрия, Испания, Франция, Великобритания, Португалия, Пруссия, Россия и Швеция) подписали Парижский трактат от 19 марта 1815 г., которым в статье 4 установили, что в пределах каждого класса дипломатические чины будут пользоваться *старшинством* в соответствии с датой прибытия. Так впервые в официальном документе было признано старшинство *одного* дипломата, раньше других известившего о своем прибытии. Теперь «они не добиваются старшинства, они его получают»¹.

Дуайена дипломатического корпуса иначе называют *Dean of the Diplomatic Body*. В странах, говорящих на английском, его называют *Dean of the Diplomatic Corps*². В католических странах папский нунций обычно является дином (дуайеном)³.

Несколько слов об истории термина и его различных толкованиях.

Венский регламент (1815 г.) установил, что дипломаты пользуются *старшинством* «в соответствии с датой официального извещения о прибытии», но не расшифровал, как эта дата определяется — специальной нотой по прибытии, другим документом или вручением верительных грамот. Некоторые считали, что сам факт приезда в

¹ Camou Э. Op. cit. — P. 53.

² Feltham R.G. Op. cit. — P. 15.

³ Ibid.

страну назначения является фиксацией старшинства. Большинство стран придерживаются правила, что старшинство дипломатов определяется датой вручения верительных грамот. Исключением является Англия, где датой установления старшинства является прибытие посла и передача им в МИД копии верительных грамот. Венская конвенция 1961 г. допускает такую практику. Она гласит: «Глава представительства считается приступившим к выполнению своих функций в государстве пребывания в зависимости от практики, существующей в этом государстве».

В Содружестве (бывшем Британском) руководители миссий называются не послами, а Верховными комиссарами (High Commissioners). Верховными комиссарами обмениваются страны Содружества с 1948 г. Они включаются в список дипломатического корпуса в порядке вручения ими полномочий и могут стать в свое время динном дипкорпуса. В ряде стран Содружества он может (но не должен) стать дуайеном дипкорпуса сразу после своего назначения¹. Имеются и другие исключения в порядке назначения дина дипкорпуса. Так, в результате обмена письмами между Францией и Марокко (20 мая 1956 г.) представитель Франции в Рабате выполнял функции дуайена дипломатического корпуса, а правительство Франции предоставило «привилегированное положение» чрезвычайному послу Марокко в Париже, но посол Марокко во Франции дуайеном автоматически никогда не считался. В 40-х годах XX столетия обязанности дуайена в Египте выполнял английский посол лорд Келлеарн, но не в силу своего старшинства, а согласно англо-египетскому договору 1936 г.²

Как правило, после посещения министра иностранных дел (или протокольного отдела) посол наносит визит дуайену. Э. Сатоу по этому поводу пишет: «Рекомендуется... сделать частный визит старшине... (по-французски *doyen*) дипломатического корпуса, который может сообщить ему последние сведения относительно церемоний... и вообще относительно официальных визитов, которые ему предстоит сделать, а также других вопросов местного этикета»³. Вновь прибывшему дипломату, конечно, нужно иметь общее представление о стране, которую представляет дуайен.

Функции дуайена дипломатического корпуса носят прежде всего протокольный характер. Он выступает от имени дипкорпуса при передаче поздравления или выражения соболезнования. Такие вы-

¹ Вуд Дж., Серре Ж. Указ. соч. — С. 51.

² Новиков Н.В. Пути и перепутья дипломата. — М., 1976. — С. 30.

³ Сатоу Э. Указ. соч. — С. 144.

ступления, как правило, предварительно согласовываются с другими главами дипломатических представительств. Иногда, если дуайен не уверен, что его выступление будет приемлемо для всех, или для «страховки», он может послать текст выступления своим коллегам. Он может также по телефону запросить, нужно ли тому или другому лицу направить текст выступления или не посылать его, если он, например, носит стандартный характер и аналогичное выступление уже делалось от имени всего корпуса.

Дуайен возглавляет дипломатический корпус на различных церемониях. Он дает своим коллегам, прежде всего вновь прибывшим, советы и консультации по вопросам протокола и дипломатического этикета страны пребывания, информирует дипкорпус о пожеланиях МИД страны пребывания относительно протокольных мероприятий. Для этого он поддерживает постоянный контакт с министерством иностранных дел и его протокольным отделом.

Дуайен может выступить в защиту привилегий дипломатического корпуса. На всех мероприятиях в стране пребывания ему предоставляется среди других послов самое почетное место.

Дуайен должен воздерживаться от всяких попыток вмешательства во внутренние дела страны пребывания. Если дипломатические представители попросят при возникновении споров друг с другом помочь им разрешить недоразумение, он может выступить в качестве третейского судьи (поставив об этом в известность свое правительство).

В некоторых странах (как правило, небольших) дуайен организует проводы отъезжающего из страны посла и вручение ему от дипкорпуса подарка. Решение о проводах и подарках принимается всем дипкорпусом, прощальный прием и подарок финансируются всеми посольствами в равной доле¹. В случае коронации монарха, свадьбы наследника по решению и от имени всего дипкорпуса могут преподноситься подарки, сумма и содержание которых определяют все послы дипкорпуса².

Если ваша страна не имеет дипломатических отношений со страной, которую представляет дуайен, вы поддерживаете отношения

¹ *Вопросы дипломатического протокола и протокольной практики в СССР. Сб. документов.* — М., МИД СССР. — 1977. — С. 63–69.

² Так, во время свадьбы английского принца Чарльза и леди Дианы дипкорпус решил сделать общий подарок. Но послы не смогли договориться о том, что им подарить. Дуайен через помощника принца запросил, что хотели бы «молодые» получить в качестве подарка. Ответ был таков — спальный гарнитур. Он и был приобретен на средства дипломатических представительств.

с заместителем дуайена, то есть следующим по старшинству дипломатом, или просите поддерживать контакт с дуайеном посла, который согласится выполнять эту роль (то есть представлять вас в переговорах с дуайеном). Супруга дуайена дает советы и консультации по вопросам протокола и этикета женам вновь прибывших послов, конечно, по их просьбе.

После того как роль дуайенов стали играть и советские дипломаты, от них начали поступать запросы в МИД, и протокольный отдел дает официальные ответы на эти запросы. Из письма МИД советским дуайенам интерес представляют следующие положения:

1. Так как дуайен является консультантом, то он с этой целью сосредоточивает у себя всю необходимую информацию, поддерживая контакт с правительственными кругами и местным протоколом. Следует отметить, говорилось в этом документе, что местный протокол иногда злоупотребляет отзывчивостью дуайена и поручает ему то, что МИД должен делать сам.

2. Положение дуайена, то, как он реагирует на разного рода события в стране, очень ответственно и деликатно. Он должен выражать мнение всех коллег, но не может забывать, что представляет свое правительство, и, следовательно, не может не отражать в своей акции принципов проводимой своим государством внешней политики.

3. Предполагаемый текст выступлений дуайена, за редким исключением, не рассылается дипломатам, так как это может втянуть его в нежелательную дискуссию.

4. Функции дуайена дипкорпуса не ограничиваются перечисленным. Особенности страны пребывания могут внести в них свои поправки¹.

Следует отметить, что в некоторых случаях министерства иностранных дел стран пребывания пытаются использовать дуайенов в своих политических целях, с тем чтобы добиться выгодного для них заявления политического характера.

Конечно, положение дуайена дипкорпуса позволяет послу занять в стране пребывания более выгодное положение по сравнению с другими главами диппредставительств. Оно повышает его престиж среди правительственных кругов, в прессе, в глазах общественности страны. Контакты дуайена значительно шире контактов обычного посла.

¹ Молочков Ф.Ф. Указ. соч. – С. 38–39.

В результате этого особого положения ряд небольших государств предпочитают держать своих послов в той или другой стране как можно дольше, чтобы они могли занять пост дуайена. Так, в Лондоне в 70-е годы посол Люксембурга оставался на своем посту 17 лет и, конечно, стал дуайеном. В Вашингтоне посол Никарагуа прибыл в 1943 г., оставался до 1970 г. и, конечно, стал дуайеном¹.

Теперь попробуем дать описание характера дипломатов некоторых стран на основе их мемуаров, встреч с ними других российских дипломатов и собственных наблюдений.

Английские дипломаты

Английская дипломатия является классической, своего рода эталоном, она оказала огромное влияние на развитие дипломатии в XIX–XX вв. Дипломатия

всех 50 с лишним стран Содружества да и других стран сформировалась под воздействием английской дипломатии.

До сих пор учебниками для подготовки, скажем, американских дипломатов служат труды английских ученых и дипломатов. Так, в списках рекомендованной литературы по курсу дипломатической практики для студентов американского института изучения дипломатии Джорджтаунского университета больше половины – книги английских дипломатов и ученых. Прежде всего, у Англии огромный опыт дипломатической деятельности. История английской дипломатии началась с установления страной зарубежных торговых отношений, и первым дипломатическим документом была Купеческая хартия, датированная 1303 г.

Самой сильной стороной английской дипломатии является прекрасное знание предмета, проблем, которые подлежат решению, знание страны, в которой предстоит работать; энциклопедические сведения об иностранных государствах передаются из поколения в поколение. А если учесть, что английской империи прямо или косвенно принадлежала почти половина земного шара («страна, в которой никогда не заходило солнце»), то понятно, что английская документация обычно носит всеобъемлющий характер. В этом английской дипломатии активно помогала и английская разведка, которая была и продолжает оставаться тесно связанной с Форин оффис. Например, материалы, справки, подготовленные к Парижской мирной конференции 1919 г., были настолько солидными и достоверными, что использовались другими делегациями.

¹ Clark E. Op. cit. – P. 113. Это правило старшинства распространяется в некоторых случаях и на военных атташе, старейшие по времени прибытия также имеют преимущество перед своими коллегами.

Английская дипломатия очень умело защищает интересы своей страны и ее граждан. Английский премьер-министр и министр иностранных дел Г. Пальмерстон еще в середине XIX в. так сформулировал ее задачи: «У Англии нет постоянных врагов и постоянных друзей. У нее есть только постоянные интересы» и «Английский подданный – это своего рода гражданин Римской империи. Сильная рука английского правительства должна оказывать ему помощь и защиту в любом уголке земного шара». А министр иностранных дел консервативного правительства М. Рифкинд так сформулировал задачу современной английской дипломатии: «Лучше всего отталкиваться от изречения лорда Пальмерстона: соблюдение британских интересов должно быть *единственной заботой* британского министерства иностранных дел»¹.

Устанавливая контакты с английскими дипломатами и ведя беседы, следует иметь в виду, что они не слишком любят разговоры о глобальных проблемах, в отличие от американцев, которые питают страсть ко всякого рода доктринам. Англичане предпочитают иметь дело с конкретными вопросами сегодняшнего или завтрашнего дня, оставляя «космическую дипломатию» будущего ученым и журналистам. Главная цель британской дипломатии – не позволить ни одному государству Европы занять доминирующее положение в Европе, что сейчас в связи с созданием объединенной Германии становится все более трудной, непосильной для нее задачей. Вот почему в 90-е годы она отказалась от теории «равновесия сил». Эта теория заставляла бы ее выступать против Германии, что могло ухудшить положение Британии. Английская дипломатия настороженно следит за изменением международной обстановки и гибко реагирует на все перемены. Она долгое время не желала связывать себя без крайней нужды далеко идущими обязательствами, «класть все яйца в одну корзину».

Английская дипломатия не любит делать крутых поворотов в своем курсе, но, когда это ей нужно, сама выступает с инициативой. В 80-е годы мы не могли склонить Англию даже к подписанию декларации о неприменении первыми ядерного оружия (1989 г.). Заместитель министра иностранных дел М. Рифкинд отверг это предложение, сославшись на то, что «договоры не создают безопасности, как и договоры о ненападении. Они могут даже успокаивать и убаюкивать». Заместитель министра иностранных дел Г. Корниенко напомнил, что только вчера английский дипломат выступил за декла-

¹ ИТАР-ТАСС. Компас. – 1995. – 19 окт. – С. 51.

рацию о свободе морей, но и на это замечание англичанин реагировал отрицательно. А в январе 1992 г. Англия подписала с демократической Россией декларацию «Партнерство на долгие годы», в ноябре 1992 г. по инициативе Британии был подписан российско-британский договор о принципах отношений на основе мира и дружбы. Что изменилось? Возникла новая объединенная мощная Германия, и для Англии важно было иметь Россию дружественным партнером¹.

Англия еще в годы Первой мировой войны объявила вслед за президентом В. Вильсоном политику «открытых договоров, открыто обсуждаемых», но это был жест, пропагандистский прием. На самом деле она всегда выступала за тайную дипломатию, и характерно, что, в отличие от Америки, так называемых «утечек» информации практически не было. Они имели место только тогда, когда это было выгодно Британии.

Английская дипломатия называла публичную дипломатию «мегафонной», пропагандистской и обвиняла в таком ведении дипломатии обычно нашу страну. Англичане твердо считают, что если каждую стадию переговоров делать открытой, то это приведет не только к потере времени, но и к невозможности достижения компромисса.

Приведу один пример:

14 февраля 1984 г. состоялась встреча М. Тэтчер, приехавшей на похороны Ю.В. Андропова, с К.У. Черненко и А.А. Громыко. Встреча прошла в теплой обстановке. Премьер высказалась за решение двусторонних советско-английских отношений, подчеркнула риск возможных недоразумений и заявила, что мы «должны разговаривать друг с другом». Она предложила, чтобы летом следующего года для продолжения обмена мнениями в Москву приехал министр иностранных дел Дж. Хау. Беседа велась в очень доброжелательном тоне. Но, возвратившись в Лондон, Тэтчер изменила тональность своих выступлений. Она предостерегла против излишнего оптимизма в улучшении отношений с СССР, заявив, что этот процесс будет длиться не месяцы, а годы, а она по-прежнему будет оставаться «железной леди»².

Итак, две дипломатии: одна – для переговоров, другая – для внешнего мира.

Я – русский по национальности. И считаю, что у русских есть множество привлекательных черт, которые и делают их великой

¹ См.: Попов В.И. Меняется страна традиций. Заметки посла и ученого о Британии восьмидесятых. – М., 1991. – С. 151.

² Там же. – С. 148.

нацией: мужество, природный гибкий ум, терпение, благородство, стремление прийти на помощь обездоленному. Однако к дипломатии по своему характеру они не слишком приспособлены. Почему? Далеко не у всех русских есть склонность к аккуратности, систематичности, они часто излишне доверчивы и словоохотливы, иногда крайне экспансивны, в результате сначала действуют, а потом думают (недаром есть понятие «задний ум», или иначе «русский ум», и русская поговорка: «Гром не грянет, мужик не перекрестится»).

Англичане, наоборот, обладают качествами, необходимыми для дипломатии. Это, например, их склонность к недосказанности, к намекам. К. Маркс отмечал «лицемерие англичан». Гейне не любил англичан, также считая их неискренними, лицемерными. Англичане стремятся избегать категоричности. Любимые выражения англичан – «мне кажется», «я думаю», «я полагаю», «возможно, я не прав», их характеризует склонность по возможности избегать однозначных ответов «да» и «нет», что создает иногда трудности в понимании их иностранцами. В стиле витиеватости (ни «да», ни «нет») составляются часто и дипломатические документы. Сам английский язык очень идиоматичен, одно слово имеет множество значений, и потому понимание английской речи, понимание того, что *на самом деле* хотел сказать англичанин и чего он не хотел сказать, – нелегкое дело. Англичанин исключительно вежлив и требует такого же обращения от других, он молчалив, он не будет разговаривать и обсуждать какие-либо вопросы с незнакомыми людьми, он может быть холоден и его надо «разговорить». В то же время он очень чуток к намекам, хорошо понимает юмор, но не любит «грязных» шуток и потому иногда осуждает шумные и не слишком приличные немецкие шутки. Все это отражается и в дипломатии. «Молчание – знак согласия», – говорим мы. Для англичан молчание означает именно молчание – нежелание отвечать, и ничего больше. Оно *не означает согласия с вами*. Культурных, образованных англичан отличает изысканность речи, им нравится, когда эту изысканность оценивают и отвечают тем же. Английских дипломатов отличает высокий профессионализм, умение выбрать наилучшее время для переговоров. Они настойчиво повышают свою квалификацию – стажировались в военных колледжах, университетах, банках, различных фирмах и т. п.

По природе они очень хладнокровны, в критических ситуациях ведут себя уверенно, не преувеличивают опасности, спокойно реагируют на изменение обстановки. Их опыт поведения в экстремальных ситуациях заслуживает изучения. Очень умело англичане используют

свои связи со странами Британского содружества: в ряде случаев с предложениями, выгодными англичанам, выступают страны Содружества, а англичане играют роль «поддерживающей стороны».

Высоко оценивая английскую дипломатию, нельзя не видеть и ее недостатков. Трехлетний срок службы дипломатов за границей вызывает недовольство и самих дипломатов, и жителей страны пребывания. Ко второму году английский дипломат налаживает контакты, а в третьем готовится к их свертыванию. Вновь прибывшие дипломаты начинают заново устанавливать контакты.

Некоторые отмечают излишнюю самоуверенность и снобизм английских дипломатов. Иногда он настолько заметен, что мешает налаживанию действительно дружественных контактов на равноправной основе. Особое значение английские дипломаты придают этикету (он значительно отличается от общеевропейского). Но главное состоит в том, что английские дипломаты поставили этикет на службу внешней политике. Они или идут на нарушение этикета, если от этого они получают выгоду, или, наоборот, доводят правила этикета до крайностей. Однажды меня, посланника, провожал до машины первый заместитель министра, подчеркивая этим важность разговора, в другом случае он настаивал на том, чтобы первым вопросом мы обсуждали здоровье моей жены и возможность его супруги навестить ее в больнице. А было это во время чехословацких событий 1968 г. и показывало, как важны для английской дипломатии личные отношения и как важно, чтобы события в Чехословакии не отразились на двусторонних отношениях. И не всегда дипломаты, особенно молодые, улавливают смысл этого отступления от этикета.

Английский этикет иногда носит своеобразный характер. Так, в Форин оффис (в отличие от М. Тэтчер) мне никогда не предлагали чашку чая или кофе. И только раз директор департамента предложил мне кофе. Я удивился. Но оказалось, что он не был готов к разговору (не получил инструкции), позвонил в посольство, чтобы отменить встречу, но я уже выехал, и кофе был своеобразным извинением за несостоявшийся разговор. Находясь в Англии, надо знать с точки зрения поведения и делового этикета следующее: шотландцев, ирландцев, уэльсцев принято называть британцами, но *не англичанами*. На вопрос «How do you do?» не говорите о своем здоровье, а отвечайте таким же вопросом «How do you do?». Если ваш собеседник имеет дворянское звание, его следует называть «сэр» или «лорд»; встречаясь с членом королевской семьи, справьтесь о его титуле. Рукопожатие при встрече употребляется редко, обычно – простое

приветствие. О поведении за столом: тарелки убираются стюардом только после того, как вы положите нож и вилку параллельно друг другу. Отдельные разговоры за столом обычно не приняты, все должно слушать того, кто говорит. На обед (вечером) обычно надевают смокинг (если другое не оговорено в приглашении). Женщинам руки обычно не целуют, их наряды не хвалят – это считается неприличным. При первом посещении нового знакомого принято в тот же день послать благодарственное письмо, что свидетельствует о вашем желании продолжить контакт. Закурить за столом можно только после тоста «за Королеву» и с разрешения хозяйки (или хозяина), обычно курят за кофе¹.

И в заключение разговора об английском стиле контактов, бесед и переговоров приведем слова американского генерала А. Ведемейера, участвовавшего в ряде важнейших англо-американских переговоров: «Особенно выделялось умение англичан использовать фразы и слова, которые имели более одного значения и допускали более чем одно только толкование... Когда речь шла о государственных интересах, совесть наших английских партнеров по переговорам становилась эластичной... Я был свидетелем английского дипломатического искусства в его лучший час, искусства, которое развивалось в течение столетий успешных международных интриг и обмана, сочетавшегося с лестью»².

Американские дипломаты Об американской дипломатии можно писать очень много, хотя она относительно молода и насчитывает немногим более полутора столетий. На ней лежит отпечаток английской, а собственное лицо она стала приобретать, пожалуй, накануне Первой мировой войны, сложившись окончательно в ходе Второй мировой войны и после нее. Один из английских исследователей определил ее такой фразой: «Американские дипломаты стремятся создать представление об их дружественном отношении к другим странам, но обязательно выиграть в состязании с ними». Немецкий журналист, находившийся в Токио, более определенно охарактеризовал американскую дипломатию: «Великодержавная американская дипломатия стала стандартным инструментом содействия американской экономике. В 127 представительствах США помогают дипломатам советом и делом квалифицированные специалисты американского министерства торговли. Американцы

¹ Подробнее об этикете в разных странах см.: *Авилов В.И.* Некоторые нормы общегражданского и дипломатического этикета. – М., 1979.

² Цит. по: *Трухановский В.Г.* Внешняя политика Англии. – М., 1962. – С. 14.

орудуют здесь (в Токио) политическим ломом. Поддержка американских коммерсантов и крупного американского бизнеса не имеет себе равных»¹.

С. Кертес, генеральный секретарь венгерской делегации на Парижской мирной конференции 1946 г., писал: «Самое трудное для дипломатии США понять, как другие страны представляют себе мир, понять физиологию других наций. Они не понимают такой простой вещи, что Конституция США, их размеры, ресурсы, индустриальные возможности вместе с другим фактором – динамичностью американского общества – все это едва ли может свободно применяться и быть образцом для других наций, небольших по размеру, менее развитых и просто менее счастливых»². Попросту говоря, неумение понять другие нации, их систему, их задачи характерно для дипломатии США. Высокомерие американской дипломатии часто исходит из идеи: что хорошо для Соединенных Штатов – хорошо для всего мира, что хорошо для американского гражданина – хорошо для любого иностранца. Они с трудом понимают, что американский стиль жизни и методы вызывают у некоторых наций раздражение, они не желают применять «этот образ жизни» к себе.

Американские дипломаты по сравнению с представителями других стран относительно самостоятельны при принятии решений, они любят торговаться, большое внимание уделяют увязке различных вопросов, то есть пакетным решениям³.

О том, что представляет собой американская дипломатия и дипломаты, лучше всего дает представление система обучения молодых американских дипломатов в Вашингтоне. Американцы цитируют ученого Э. Плишке, который говорил, что «подлинное искусство дипломатической работы заключается в том, чтобы соединять старое с новым. Это лучшее средство получить более эффективные результаты». На первое место в «технике дипломатической работы» американцы ставят доверительные контакты и конфиденциальные встречи и работу с так называемыми конфидентами – правящей элитой государства пребывания, с теми, кто действительно знает положение в стране, ее внешнюю политику, кому доверяют лидеры страны (не обязательно министры, это могут быть руководители департаментов, их заместители, через чьи руки проходят все решения).

¹ ТАСС. – 1995. – 30 марта.

² Kertesz S.D. *Diplomacy in a Changing World*. – Notre Dame Press, 1959. – P. 155–156.

³ См.: Лебедева М.М. Указ. соч. – С. 138.

Как правило, американцы устанавливают контакты легче, чем англичане, без особых соблюдения правил этикета.

На что обращают внимание при подготовке дипломатов? Прежде всего на умение кандидатов *анализировать*. Интерес представляют требования госдепа к документам:

1. Аналитическая часть должна превалировать над справочной, информационной.

2. Необходимо использовать при анализе все доступные источники.

3. Документ должен быть по возможности краток (1–2 страницы).

4. В целом документ должен быть образцом дипломатического искусства.

Строгие требования предъявляются к редакции документа (он должен быть тщательно отредактирован) и к срокам его представления (за два дня до назначенного срока он, как правило, должен быть уже подготовлен).

Особые требования предъявляются к точности документа и его практической важности и надобности: важнее знать *как* (что-то сделать), чем *что* сделать, и важнее не блистать, а не ошибаться.

Кадры дипломатов-профессионалов высококвалифицированы. Этого, однако, нельзя сказать о некоторых посллах-«назначенцах» из числа главным образом богатых людей, бизнесменов, финансистов, вложивших солидные средства в избирательную кампанию президента. Они обычно оценивались (и получали соответственно пост) по принципу: «сколько он внес долларов». Чем большая сумма вкладывалась в избирательную кампанию, тем весомее пост он получал, тем больше шансов видеться с президентом. Если сумма была небольшой, то правительство страны, в которую он назначается, рассматривает его как некоего аутсайдера. В стране пребывания и дипломатическом корпусе такие послы обычно не пользуются большим уважением. По моим впечатлениям, например, посол США в Австралии в 60-х годах считался грубым, необразованным, сами дипломаты посольства США относились к нему с пренебрежением (этот «техасец», говорили они). Но из-за близости к президенту США он пользовался уважением у премьера, запросто заходил к нему без приглашения. Однажды премьер принимал послов в своем доме в Мельбурне и захотел показать мне дом, но не смог этого сделать, так как его кабинет занял посол США, который звонил оттуда в Вашингтон. Премьер смутился, сказав: «Ну пойдете, я покажу вам свой бар». Индийский посол рассказывал мне: премьер давал ему обед, нежи-

данно дверь отворилась и в столовую вошел посол США, сказавший: «Я проезжал мимо вашего дома, увидел освещенные окна и решил зайти». И премьер, и посол Индии были шокированы.

Посла США в Англии в 80-х годах пришлось довольно быстро убраться, так как стало ясно, что он не подходит для этой должности (он был фабрикантом по производству обувной мази).

Известно, что каждое назначение американского посла, согласно Конституции, должно быть утверждено сенатом, а также комитетом сената. При назначении американского посла на Цейлон состоялся такой диалог между председателем комиссии сената по внешней политике сенатором из Арканзаса Фулбрайтом и кандидатом в послы Глюком:

Фулбрайт: Как много Вы внесли в фонд республиканской партии?

Глюк: Я не буду импровизировать, но я сделал взнос.

Фулбрайт: Как много?

Глюк: 20 или 30 тысяч долларов.

Фулбрайт: Вам не кажется, что это не слишком важный пост для такой суммы? Другой кандидат внес всего 11 тысяч и получил пост в Бельгии. Вы знаете, кто премьер-министр Индии?

Глюк: Да, но я забыл его имя.

Фулбрайт: Вы знаете, кто премьер-министр Цейлона?

Глюк: Его имя несколько необычно. Я не могу произнести его.

В то время премьер-министром Индии был Джавахарлал Неру, а Цейлона – Соломон Бандаранаике, видный деятель международного движения, выпускник Оксфордского университета.

Следует отметить, что некоторые такого рода «назначенцы», не карьерные дипломаты, не всегда понимают, что они представляют *правительство*, а не сами себя. Они допускают вольные выражения, даже критику своего правительства по важным, принципиальным вопросам. В конце 70-х годов постоянным представителем США при ООН был назначен чернокожий Э. Янг. Он сразу стал вести себя довольно свободно, выходил за рамки дипломатической этики. В то время у президента Картера возникли серьезные разногласия с американскими монополиями. Беседуя с группой послов, Янг заметил: «Если так будет продолжаться, президента могут убить». Один из дипломатов быстро отреагировал: «Что Вы говорите!». Янг ответил: «Что Вы хотите, такова моя страна». Позже в неофициальной обстановке он встретился с представителем Организации освобождения Палестины, не признанной США. Произраильские организации США подняли большой шум. Президент предложил Янгу подать

в отставку, что он и сделал. На этом его дипломатическая карьера окончилась¹.

В 70-х годах группа сотрудников Массачусетского технологического института предприняла попытку создать обобщенный политический портрет американского дипломата. В результате опроса выяснилось, что по большинству внешнеполитических вопросов американские дипломаты придерживаются более консервативных взглядов, чем служащие других государственных учреждений, за исключением Пентагона. Хотя большинство дипломатов заявили, что «война не является законным инструментом национальной политики», 71% сотрудников заграничной службы одобряли применение военной силы в Карибском бассейне, а 64,8% оправдывали интервенцию США в Юго-Восточной Азии².

В США правила этикета и протокола проще, чем в Англии. Смокинг используется реже, чем в других странах (больше в артистических кругах), фраки – еще реже. Слова «*mister*» и «*mistress*» на конвертах и в письмах не пишутся. Написанные полностью они имеют другой, неприятный смысл (полностью пишется только «мисс». Пишите «*Mr.*» или «*Mrs.*»). В Америке распространены рекомендательные письма, их следует послать по почте, предоставив инициативу запроса письма адресату. Если вы звоните по телефону, назовите только свои имя и фамилию (не говорите о себе мистер или мадам).

Французская дипломатия Французская дипломатия – одна из основоположников современной мировой дипломатии; она оказала огромное влияние на дипломатию сегодняшнего дня. Не умаляя достоинств дипломатии других стран, скажем, что в дипломатии первую тройку в течение ряда лет занимали английская, французская и восточная. «Французская дипломатия, – отмечает Кларк, – еще более специфическая, чем английская. Ее легко ненавидеть, так же как и сильно ею восхищаться». Один посол сказал о ней так: «Это дипломатическая дипломатия», а английский дипломат нехотя добавил: «Даже когда де Голль сделал экстраординарное заявление об обороне Франции (имеется в виду выход Франции из военной организации НАТО. – В.П.), мастерство французской дипломатии было столь велико, что она смогла найти убедительные аргументы в обоснование этой точки зрения. Это не всегда могла бы

¹ См.: Трояновский О. Через годы и расстояния. – М., 1997. – С. 358.

² Матвеев В.М. Дипломатическая служба США. – С. 177–178.

сделать другая дипломатическая служба, включая мою собственную (английскую. – В.П.)»¹.

Французский язык начиная с XVIII в. стал дипломатическим языком и заменил латынь, на которой до этого велись все дипломатические переговоры и составлялись документы. Французская дипломатическая служба была самой большой по сравнению со службами других иностранных государств. Как заметил один исследователь, «и сейчас, хотя она не занимает более руководящей роли в мировой дипломатии, французская дипломатия наиболее внушительна, частично благодаря своей манере, частично из-за своей надменности, которая как бы является частью национальной дипломатии»². Еще в 80-е годы МИД Франции стал активно использовать молодых дипломатов в области экономических отношений, предприятия с радостью принимали этих специалистов по переговорам, и они часто добивались успеха. «Нет ни одного предприятия, которое могло бы позволить себе пренебрегать международным окружением, и в этом смысле перед дипломатами открывается прекрасное будущее»³, – отмечает газета «Монд».

У французской дипломатии долгая и блестящая история. Кардинал Ришелье был одним из первых государственных деятелей, кто заявил, что дипломатия – это непрерывный процесс, предусматривающий постоянные переговоры. Еще в начале XVII в. он понял значение общественного мнения для успеха дипломатии и ориентировал французских дипломатов на активное ведение пропаганды, на учет общественного мнения и на необходимость влияния на него.

Формулируя внешнеполитическую и дипломатическую линию Франции, А. Жюппе, бывший министр иностранных дел, на первое место поставил необходимость для Франции играть самостоятельную роль на мировой арене, он выступал против того, чтобы какое-либо государство претендовало на мировое лидерство⁴. Французские дипломаты очень внимательно следят за тем, чтобы не умалялись независимость страны и ее суверенитет. Как мы уже упоминали, при образовании Европейского союза был выдвинут лозунг: «Отечество Европы». Де Голль оставил оба эти слова, но переставил их: «Европа отечеств» – так назвал он новую международную организацию, подчеркнув тем самым суверенитет Франции. После Второй мировой

¹ Clark E. Op. cit. – P. 21–22.

² Ibid.

³ Цит. по: ТАСС. – 1987. – 10 нояб.

⁴ ТАСС. – 1993. – 2 сент.

войны французская дипломатия сформулировала «политику величия» (*de grandeur*), смысл которой состоял в том, что Франция в потенциале великая держава и всегда будет ею. Мне не раз приходилось быть свидетелем, как жестко отстаивали французские дипломаты позиции своей страны.

В 1967 г. в Австралию (впервые за всю историю) наносил официальный визит президент США Л. Джонсон. В то время я был там поверенным в делах. Мне позвонил французский посол.

– Г-н Посол, Вы получили приглашение в аэропорт на встречу с американским президентом?

– Да, так же, как, наверное, и Вы.

– А Вы пойдете его встречать?

Я насторожился. У меня не было сомнений, что при наличии дипломатических отношений с США, имея соответствующее приглашение, я не имею оснований не участвовать во встрече вместе с другими членами дипкорпуса.

– А у Вас есть какие-то сомнения или какое-нибудь другое предложение?

– Дело в том, что я не намерен ехать на встречу, – сказал посол. – Я аккредитован при правительстве Австралии, при королеве Англии, а не при американском президенте, и это не входит в мои обязанности.

Здесь надо пояснить, что как раз в это время в отношениях между США и Францией произошли некоторые осложнения, а мне он позволил иметь «союзников», тем более что шла война во Вьетнаме и мы помогали ДРВ, а Америка – Сайгону. Я же для себя сделал вывод, что едва ли мое правительство будет склонно еще более осложнить наши отношения с США, демонстративно отклоняя приглашение присутствовать на встрече президента.

– У нас существует порядок в подобных случаях, – сказал я, – информировать Москву о получении приглашения и ждать ответа. Указания о том, что я должен воздержаться от посещения приема, я не получал.

Французский посол был единственным из дипкорпуса, кто не встречал американского президента.

Французская дипломатия жесткая и целенаправленная. Еще в 1954–1955 гг. премьер Мендес-Франс объявил «политику выбора». Первоначально Франция бралась за разрешение одновременно всех послевоенных проблем. Мендес-Франс заявил, что «нельзя все делать одновременно. Управлять – значить выбирать, каким бы трудным ни был выбор»¹.

При контактах французы никогда не преуменьшают силу партнера. Они стремятся сохранить свою независимость и не уступить.

¹ Kertesz S.D. Op. cit. – P. 215.

Они жестко ведут переговоры и, как правило, не имеют запасной позиции, рассчитывая на победу. Они любят приводить в пример Наполеона. Его как-то спросили, почему ему удается неизменно одерживать победы над немецким фельдмаршалом Блюхером. Полководец ответил: «Потому, что Блюхер строит свои стратегические планы исходя из того, что перед ним Блюхер, а я вижу перед собой Наполеона».

Французскую дипломатию отличают шарм, обаяние. Французы считают себя элитой. Основания для этого им дают достижения французской науки и культуры – живописи, литературы, философии, и хотя они, если им об этом сказать, отрицают это, но в душе восхищаются своей историей. Конечно, они ценят людей, знающих их историю, культуру, архитектуру, и это надо иметь в виду при разговоре с ними.

Часто сотрудников французской дипломатической службы обвиняли в коллаборационизме, а министр иностранных дел Франции П. Лаваль стал при немцах даже главой французского правительства и организовал отправку 750 тыс. французских рабочих в Германию. В 1945 г. он был казнен по приговору Верховного суда Франции как изменник. После этого французский МИД проводил очень строгий отбор кандидатов. Например, в 1952 г. из 681 человека, сдававшего экзамены в Национальную школу администрации, допущено 62, а принято на Кэ д'Орсе всего 6 человек¹.

Посольский корпус Франции исключительно силен – это профессионалы самого высокого класса. Среди них можно отметить Ф. Понсэ, Л. Ноэля, П. и Ж. Камбонов, министра иностранных дел Л. Барту, ставшего жертвой фашистского террора. Среди французских дипломатов было много видных писателей. Вот почему документы французской дипломатии отличаются изяществом, тонкостью и вместе с тем содержательностью. Французы ценят и красиво составленные бумаги, которые поступают в их адрес.

«Слово у французов не только предшествует делу и обязательно сопровождает его, но иной раз и заменяет его»², – пишет советник нашего посольства во Франции, хорошо знавший страну и ее дипломатов.

В 1946 г. опубликован сборник текстов из произведений французских писателей-дипломатов. Среди них Франсуа Рене Шатобриан,

¹ Kertesz S.D. Op. cit. – P. 217. (Остальные, видимо, были приняты в другие министерства.)

² Рубинский Ю.И. Французы у себя дома. – М., 1989. – С. 215.

основатель французского романтизма, Стендаль (консул в Италии), Альфонс Ламартин, Поль Клодель, Алексис Лежер (он был даже генеральным секретарем МИД, а во Франции это практически руководитель министерства). Писатель Бурбон Бассет был помощником директора кабинета министра иностранных дел Роберта Шумана, писатель Ромен Гари, завоевавший как романист Гонкуровскую премию, – генеральным консулом Франции в Лос-Анджелесе, Вольтер был секретарем французского посла в Гааге. (Только в России такое значительное количество писателей состояло на дипломатической службе.) В дипломатии Франции были широко представлены журналисты.

Из национальных черт французской дипломатии надо отметить такую: французские дипломаты уделяют большое внимание предварительным договоренностям, предпочитают заранее обсудить те или другие вопросы, может быть, раздельно, чтобы затем решить вопрос окончательно. Они очень учтивы, вежливы, доброжелательны, склонны к шутке, но при серьезном обсуждении не избегают конфронтационного стиля.

И еще две особенности их стиля. Первая – разнообразие методов и приемов. С одними французскими дипломатами и политическими деятелями беседы и контакты могут вестись в элитном тоне, на ту же тему с другими представителями – в совершенно другом. Вторую особенность подметил профессор Оксфорда Т. Зелдин: между французами очень большие различия как по образованию, культуре, так и по политическим взглядам, и различия эти растут. Поэтому к каждому собеседнику следует относиться очень внимательно и, только хорошо узнав партнера, выработать тактику общения с ним.

Дипломаты, долго работавшие во Франции и хорошо ее знающие, говорят: «Нужно сломать корку, и тогда у вас установятся хорошие доверительные отношения». Французы, конечно, менее холодны, чем англичане. Высший слой французского общества чем-то напоминает англичан, а рядовые французы идут на контакты свободно. Правда, в последнее время их отношение к различным движениям и партиям различно. Даже у рядовых французов существует неприязнь к северным африканцам, прежде всего к арабам, и, как это ни странно, доброе отношение к чернокожим. Французы хорошо относятся к русским. Может быть, это влияние многочисленной русской эмиграции, которая зарекомендовала себя во Франции с положительной стороны.

Следует иметь в виду большую роль французских послов, хотя Франция скупа на присвоение дипломатам такого ранга. Еще относительно недавно этот ранг имели всего пять дипломатов. По своей образованности и эрудиции французские дипломаты всегда выделялись среди дипломатов других западных стран. Немецкий автор Р. Заллет, подчеркивая традиции французской дипломатии, пишет: «Ни одна другая страна не может похвастаться чем-либо подобным в этой области»¹.

Французские послы – самостоятельные личности. Талейран не всегда считался с министром, П. Камбон писал министру: «25 лет я являюсь послом и 30 лет нахожусь в подчинении министерства иностранных дел... Ввиду этого я могу позволить себе высказываться и немного удивлен, видя, как неопытные кабинетные работники решают все вопросы и советуют мне предпринимать весьма неуместные демарши»².

Несколько слов о том, как французские дипломаты и чиновники идут на контакты и переговоры. Они значительно более консервативны в этом смысле, чем, скажем, немцы или итальянцы.

Во-первых, у них уже вековой опыт – чинопочитание, контакты устанавливаются по званию, по чину, как в русской поговорке: «Чин чина почитай, а меньшей садись на край».

Во-вторых, они очень разборчивы в контактах. Вы им нужны – они идут на связь с вами, у них пропал интерес – они сразу прекратили контакт, пропали, как будто они вас и не знали. Принцип – никаких лишних контактов.

В-третьих, они не любят приглашать к себе домой. Делают это только в исключительных случаях или в отношении лиц высокого ранга (посла), или в случае крайней необходимости. Все контакты ведутся, как правило, в рабочие дни и часы. Конец недели начиная со второй половины пятницы у них только для отдыха, для семьи, развлечений. Как и итальянцы (этим отличаются и дипломаты африканских государств), они не очень аккуратны во времени: опоздание для них обычная вещь. Но если вы опаздываете, то они обязательно это заметят. Это тем более странно, что они очень вежливы, предупредительны, того же требуют от собеседника и сами очень остро, негативно реагируют на любые замечания³.

¹ Заллет Р. Дипломатическая служба. Ее история и организация во Франции, Великобритании и Соединенных Штатах. – М., 1956. – С. 25.

² Петров В.П., Владимиров Ю.В. Кэ д'Орсе. – М., 1966. – С. 7.

³ Из личного архива автора. Запись беседы с Ю.В. Борисовым от 23 января 1998 г.

Устанавливаются контакты главным образом за столом. Упаса боже критиковать еду, особенно вино. В больших домах в Париже свои винные погреба, свои марки, и если вы похвалили вино хозяина, то это может быть первым шагом к установлению добрых отношений (кстати, французы, в отличие от нас, например, не чокаются)¹.

Немецкая дипломатия

Э. Кларк так характеризует немецких дипломатов: они отличаются пунктуальностью. В сложных ситуациях, особенно молодые сотрудники посольств, иногда нервничают. В переговорах ведут себя жестко, напористо. Недаром Г. Никольсон относил немецких переговорщиков к «воинам», отмечая их агрессивную манеру ведения переговоров.

Читатель может сказать: «Ну, это было в прошлом». Чтобы проверить эти суждения, я обратился к одному из видных специалистов по Германии, послу по особым поручениям, а прежде члену коллегии, начальнику Третьего департамента МИД, занимавшегося Германией, и он мне сказал: «Да, действительно, немецкие дипломаты выступали на переговорах (а мне пришлось в свое время вести с ними долгие и упорные переговоры) как воины, они не любили компромиссов, шли на них в последний момент, отстаивали свои позиции до конца и уступали только тогда, когда не было другого выхода. Помню, например, когда встал вопрос об оплате Федеративной Республикой Германией нашей собственности-«недвижимости» — аэродромов, казарм, домов для офицеров, клубов, школ и других сооружений, принадлежащих нам в ГДР (построенных нами), то первоначально они категорически отказывались платить, а затем предприняли трюк, предложив, чтобы мы сами продавали все эти объекты, прекрасно понимая, что продажная стоимость в этом случае значительно сократится (а стоили они немало: 12–15 млрд. марок) и что за короткий срок советским представителям придется продать их за бесценок. Вопрос так и повис в воздухе, и немецкие власти получили все это даром»².

Г. Крюгер, немецкий юрист и знаток дипломатии, отмечает умение немецких дипломатов «держать удар». Об этом свидетельствует и поражение Германии в войне. Внешней политике были нанесены сокрушительные удары, она потерпела полный провал. Один из исследователей немецкой внешней политики и дипломатии профессор И.Г. Усачев писал: «Дипломатию — оружие мира и сотрудничества

¹ Из личного архива автора. Запись беседы с И.Г. Усачевым от 20 октября 1998 г.

² Из личного архива автора. Запись беседы с А.П. Бондаренко.

народов – нацисты сделали средством подготовки войны... Немецкая дипломатия лишилась своей основы. В истории новейшего времени не было ничего подобного»¹.

И несмотря на это, многие немецкие представительства в нейтральных странах продолжали действовать. Довольно скоро были восстановлены отношения и со странами, с которыми Германия воевала.

Немцы уделяли большое внимание подготовке дипломатических кадров. МИД Германии располагал огромной библиотекой (200 тыс. томов). И уже в 50–60-е годы наши дипломаты отмечали их хорошую фундаментальную подготовку. Что касается ГДР, то она направляла для обучения слушателей в нашу Дипломатическую школу, а затем академию. Ее окончили многие советники и послы. В ней обучался и защитил диссертацию первый заместитель министра иностранных дел ГДР Г. Кроликовский. Немецкая усидчивость, трудолюбие, аккуратность сделали свое дело, и они были одними из лучших слушателей академии.

Немецких дипломатов отличает хорошая юридическая подготовка, глубокое знание юридических проблем.

На переговорах они систематичны и любят обсуждать вопросы последовательно один за другим. Из своего личного опыта общения с немецкими дипломатами хотел бы отметить следующее. Они очень находчивы, умеют налаживать контакты и высоко ценят установленные связи. Приведу пример. В 1973 г. в члены ООН принимали ГДР и ФРГ. В то время я был членом нашей делегации. Мы, естественно, считали своим долгом помочь немецким товарищам установить контакты с дипломатами ФРГ, некоторые из нас даже предполагали, что делегация ФРГ будет мешать этому. Прошла неделя-две, и мы с удивлением обнаружили, что дипломаты ГДР уже давно установили такие контакты, и не мы им, а они стали сообщать нам очень важную и интересную информацию. Немцы умеют закреплять контакты, проявляя заботу о тех, с кем они установили связь, приглашая их домой, провожая на вокзал, передавая приветы своим знакомым из МИД и из академии, не забывая поздравить с праздником, с днем рождения. Немецкая точность и аккуратность проявляются и здесь.

Знарок немецкой внешней политики и дипломатии, автор ряда книг по этой тематике профессор А. Ахтамзян в беседе со мной так охарактеризовал современную немецкую дипломатию: это одна из самых сильных дипломатий мира. За плечами ее огромные достиже-

¹ *Риббентроп И. Между Лондоном и Москвой. Воспоминания и последние записи / Предисловие И.Г. Усачева. – М., 1996. – С. 11.*

ния. Стратегическая цель германской внешней политики – германское единство – была достигнута в результате ее активной деятельности. На протяжении почти 30 лет дипломатическое ведомство возглавляли лидеры либеральной Свободно-демократической партии (В. Шеель в 1969–1974 гг., Г.-Д. Геншер в 1974–1992 гг., К. Кинкель – с 1992 г.). К началу 90-х годов дипломатическое ведомство насчитывало около восьми тысяч сотрудников. Формально немецкие дипломаты не состоят в какой-либо партии. Долгое время при зачислении на дипломатическую службу предпочтение отдавалось юристам, в последние годы – экономистам.

Дипломаты Германии свободно владеют двумя-тремя иностранными языками. Это, как правило, специалисты по той или другой проблеме, стране или региону. Традиционно германского дипломата отличает чувство субординации, внутренняя собранность и пунктуальность. Чуткий наблюдатель может заметить в поведении германских дипломатов проявление превосходства, высокомерия и даже всезнайства. К молодым специалистам официально предъявляются высокие требования: дипломат «должен обладать важными качествами: например, широкими разнообразными интересами, общительностью и восприимчивостью, гибкостью, а также способностью выносить психические и физические нагрузки».

Современный карьерный немецкий дипломат – это хорошо образованный специалист, исполнительный работник, который дорожит своим высокооплачиваемым местом¹.

Начиная с 1994 г. МИД ФРГ принимает энергичные меры к значительному улучшению подготовки по практическим вопросам с упором на отечественный бизнес.

1. Ужесточается набор в систему МИД, от кандидатов в дипломаты требуется не только наличие высшего образования, но какие-то дополнительные «плюсы» (работа за границей, второй диплом, знание сложных и редких языков).

2. Усиливается контроль за самостоятельным изучением дипломатами литературы.

3. Введена практика четырехнедельной подготовки по проблемам международной торговли и финансов. Она дополняется двухнедельным семинаром, на котором при участии менеджеров высокого класса из немецких фирм проигрываются типичные модели лоббирования отечественного бизнеса за рубежом.

¹ Из личного архива автора. Запись беседы с А. Ахтамзяном (июнь 1998 г.).

4. Молодые дипломаты проходят две трехнедельные стажировки в германских компаниях.

5. Немцы отказались от опыта США, которые практикуют принцип узкой специализации дипломатов. В МИД ФРГ считают, что каждый дипломат должен работать в любом регионе и по любой тематике.

6. Хотя обычный срок службы за границей 3–4 года, но в идеале они считают, что в будущем дипломат должен находиться в стране пребывания значительно дольше¹.

В заключение несколько слов об особенностях немецкого этикета и поведения за столом.

Немцы обычно называют титул каждого, с кем они разговаривают (г-н президент, г-н министр и т.д.). Если титул собеседника вам неизвестен, обычное обращение «*Herr Doctor*», замужнюю женщину можно назвать «*Frau Doctor*».

Немцы не любят, когда гости опаздывают, и сами не опаздывают. За столом, в дружеской обстановке, они могут петь, иногда раскачиваясь. В отличие от французов, которые просто поднимают бокал, немцы чокаются. На публике при встрече немцы не целуются. В ресторане даже незнакомых приветствуют, а к официантам обращаются уважительно.

Итальянская дипломатия

Итальянская дипломатия (итальянцы включают в это понятие и Древний Рим) насчитывает несколько тысячелетий и обладает огромным опытом и традициями. Международное право многим обязано итальянским юристам. Латинский язык являлся до XVII–XVIII вв. мировым дипломатическим языком, и до сих пор латинские выражения употребляются в дипломатии, дипломатических документах, в речах на конференциях. Итальянцы очень гордятся своей страной как колыбелью науки, искусства и дипломатии, и при контактах с ними знание их истории и вклада в человеческую цивилизацию производит благоприятное впечатление, позволяет создать хорошую атмосферу благожелательности. Я в свое время увлекался историей Рима, хотел даже специализироваться по кафедре Древнего Рима и по своему опыту могу сказать, что обсуждение истории Италии помогало мне сблизиться с итальянскими дипломатами. Об итальянском характере исследователи пишут так: «Итальянцы несколько экспансивны, легко вступают в контакты, ценят русскую культуру, музыку, литературу и даже

¹ Из личного архива автора (по материалам МИД РФ).

считают, что русский язык чем-то похож на итальянский. Итальянские бизнесмены проявляют большой интерес к развитию деловых связей с Россией и в ряде случаев стремятся опередить своих западных конкурентов»¹.

Итальянцы настойчивы, они продолжают считать себя великой державой первого ранга – «самой культурной державой мира» – и раздражаются, когда их требования не удовлетворяются. На Парижской конференции 1919 г. они, например, потребовали присоединить к Италии город Джулия, и, когда великие державы наотрез отказались это сделать, премьер Орlando покинул конференцию (правда, потом, не добившись своего, без всякого шума вернулся обратно). Воспользовавшись уходом Орlando, Совет трех, в свою очередь, разрешил грекам занять Смирну. Италия проиграла.

Италия долго вела переговоры о дипломатическом признании СССР, итальянцы отказывались признавать советскую монополию внешней торговли. Мы обещали первой крупной стране, которая признает нас, некоторую «премию», но итальянские дипломаты, в арсенале которых были элементы шантажа, переоценили свои силы, и первой нас признала Англия. Некоторая переоценка сил характерна для итальянской дипломатии.

Итальянцы еще со времен Венеции уделяли большое внимание дипломатическим документам, отчеты миссий, характеристики политических деятелей помогали им в осуществлении контактов за рубежом. Итальянские дипломаты регулярно получали сведения и информацию о положении внутри своей собственной страны, и можно сказать, что это также способствовало установлению контактов. В общем дипломатическая служба в Италии была поставлена примерно и потому ее опыт был заимствован и другими странами.

Профессор Т.В. Зонова, специалист по дипломатии Италии, отмечает, что профессиональная подготовка старых кадров очень высока. Италия располагает блестящими дипломатами. К сожалению, в последнее время этот уровень снижается. Молодежь, в особенности наиболее способная, предпочитает идти в обыкновенные коммерческие учреждения. В Риме нет учебного заведения, готовящего молодые дипломатические кадры, они принимаются по конкурсу из других университетов. Существующая дипломатическая академия предназначена для повышения профессионального уровня.

¹ Анджин С.С. и др. Италия. – М., 1991. – С. 167–168.

Итальянские дипломаты отличаются утонченностью, но к положительным качествам их не относятся аккуратность, пунктуальность, они могут опоздать на обед, ужин, затянуть встречу и даже не заметить этого. Они вольно обращаются со временем.

Знатоки Италии, работавшие в этой стране, отмечают, что итальянцы настроены дружелюбно в отношении иностранцев. У них нет такого, скажем, расистского настроения, как у французов в отношении арабов.

Итальянским дипломатам не разрешается вступать в политические партии, поэтому в беседах с ними никогда не спрашивайте, к какой партии они принадлежат или за какую партию они голосовали. Они будут шокированы и в лучшем случае ответят: «Мы служим государству»¹.

На контакты они идут легко, в том числе семейные, домашние. В Италии проявляют особое уважение к детям. Поэтому, здороваясь со знакомыми, сначала спрашиваетесь о здоровье детей, а затем о здоровье взрослых. Мужчины целуют руку у женщин и при встрече, и при прощании. Итальянцы любят выговориться. Не перебивайте их.

К недостаткам некоторых итальянских дипломатов следует отнести то, что они, обещая что-либо, не всегда сдерживают свое слово.

Еда у них – предмет культа. За столом могут вестись и самые серьезные переговоры. Обед иногда длится два-три часа. За столом не чокаются, произнося «чин-чин». За столом трудность представляют спагетти – их наворачтывают за зубья вилки – это нелегко, но этому следует научиться. Если вы едете в поезде и ваш попутчик предлагает закусить – откажитесь, сославшись на то, что вы только что поели. Это приглашение – просто знак вежливости.

При посещении церкви будьте строго одеты. Женщины не должны надевать в церковь платье с короткими рукавами или декольте и оставаться с непокрытой головой.

Японская дипломатия

Хотя японская дипломатия сравнительно молода (ее история насчитывает немногим более 100 лет), она может гордиться своим профессионализмом.

Дипломатические кадры тщательно подбираются. Кандидаты проходят строгие экзамены при поступлении на службу. Принципом японских дипломатов является постоянное пополнение своих знаний. От них требуется каждый день «упорно заниматься» с полной

¹ Из личного архива автора. Запись беседы с профессором МГИМО Т.В. Зоновой от 20 января 1997 г.

отдачей сил, забывая о личном времени. «Для тех, кто ненавидит принцип «майхому сюги» (мой дом, моя семья, а для вас семья – прежде всего МИД), наше министерство – неподходящее место, – говорил, обращаясь к молодым дипломатам, начальник секретариата министра иностранных дел, – дипломат должен полностью отдавать себя работе»¹. Большое внимание уделяется изучению английского языка как мирового языка, так как считается, что для дипломатов его знание особенно важно.

Одна интересная черта отличает кадры японской дипломатии – признание положительной роли династии в дипломатии, что, по мнению японцев, способствует профессионализму дипломатов и их преданности государству. (В СССР и России был прямо противоположный подход. Мы приветствовали существование династий врачей, учителей, шахтеров, артистов. В дипломатии же этот принцип категорически искоренялся, очевидно, потому, что это приводило то ли к элитности, то ли к недостаточной «пролетаризации» кадров.) В Японии нередко можно встретить дипломатов в третьем и даже в четвертом поколении. Многие из них дослужились до самых высших постов. Известны случаи, когда послами становились три брата. Предпочтение при приеме на работу отдается детям дипломатов или тех, кто длительное время находился за границей: считается, что эти молодые люди уже имеют определенный опыт и хорошо знают язык.

В японской дипломатии создана и поддерживается атмосфера высокой требовательности к сотрудникам. Все успехи и недочеты дипломатов фиксируются.

Сильной стороной японской дипломатии является тщательная проработка вопросов, хорошая подготовка к беседам, контактам, переговорам. В то же время далеко не все японские дипломаты умеют ориентироваться в сложной обстановке.

Для японской дипломатии в прошлом была характерна маскировка своих целей. Так, давая в конце XIX – начале XX в. заверения, что она не покушается на территории Китая и Кореи, Япония совершила агрессии в отношении и той, и другой страны; вероломно напала на Россию; ведя переговоры в 1940–1941 гг. с Америкой, под их прикрытием начала войну с США. И позже, во второй половине XX в., японская дипломатия вела переговоры жестко, с нажимных позиций².

¹ Данный раздел в значительной степени написан с использованием интересной книги А.Н. Панова «Японская дипломатическая служба».

² См.: Кикудзиро Исии. Дипломатические комментарии. – М., 1942.

Тем, кто хочет познакомиться с японским характером, а для установления контактов с японцами это является непременным условием, я бы посоветовал прочитать замечательную книгу Всеволода Овчинникова «Ветка сакуры»¹. Первое, на что обращают внимание иностранцы, сталкиваясь с японцами, это «загадочная улыбка» и их искусство скрывать свои мысли. Боб Дан Хэм в книге «Искусство быть японцем», как бы отвечая на вопрос о том, какие они – японские дипломаты, пишет: «На Западе люди говорят вам правду либо лгут. Японцы же почти никогда не лгут, однако им никогда не придет в голову говорить правду»².

Известно, что дипломаты предпочитают не говорить «да» или «нет» и делают это только в крайнем случае. Для японца произнести слово «да» и «нет» далеко не простое дело. Они тщательно избегают также слов «не могу», «не знаю», распространяя этот обычай и на область деловых отношений. Японцы не склонны выражать свои мысли прямолинейно, а смысл фраз преднамеренно затуманивается оговорками, в которых заложена неопределенность. Из поколения в поколение их приучали говорить обиняками, чтобы уклониться от столкновения мнений, советовали избегать прямых утверждений.

В разговорах, контактах с японцами следует иметь в виду еще одну их черту, впрочем, свойственную дипломатам и других стран: они не терпят ни малейшего оскорбления или грубо сказанного слова и сами воздерживаются от подобных выражений. Их вежливость делает их приятными собеседниками. Корректность, обходительность японцев даже в большем ходу, чем обычно у дипломатов. Естественно, что они ждут и от вас такой же любезности и куртуазности. Деликатность ценится японцами превыше всего. И может быть, еще больше, чем у англичан, у японцев ценится молчание, которое считается категоричнее слов. Все эти качества надо, конечно, иметь в виду, когда вы устанавливаете контакты с японцами.

Несколько слов о японском стиле установления контактов и ведения переговоров. Они много внимания уделяют изучению тех, с кем устанавливаются контакты и ведутся переговоры, – личностным отношениям с партнерами. С более слабым партнером они могут отойти от своего тактичного обращения и прибегнуть к угрозам. Японцы очень чувствительны к общественному мнению: при-

¹ Овчинников В. Ветка сакуры. Рассказ о том, что за люди японцы. – М., 1971.

² Цит. по: Овчинников В. Указ. соч. – С. 94.

мер этого – кампания по возвращению «северных территорий», которая на долгие годы затормозила развитие двусторонних российско-японских отношений.

Японцам (в отличие, скажем, от итальянцев) свойственна аккуратность. Их стиль – обязательность, точность во времени, в исполнении обещаний.

Японцы умеют слушать партнера, демонстрируют внимание, поощряя собеседника высказываться, что, однако, отнюдь не следует понимать как согласие с вашей точкой зрения¹.

Китайская дипломатия Китайская дипломатия во второй половине XX в. претерпела значительные изменения. Из отсталой страны Китай превратился в ядерную державу с миллиардным населением, с бурно развивающейся промышленностью. «Культурная революция» нанесла серьезный удар по имиджу КНР и его дипломатии. Более 40 китайских послов было отозвано из-за границы, иностранные дипломаты в Пекине подверглись унижениям и оскорблениям, и «Красная гвардия» даже физически расправилась с некоторыми из них. Советское и английское посольства подверглись нападению.

В 1962 г. советская сторона закрыла консульства в Китае, контакты сократились. Китайцы, в особенности Дэн Сяопин, вели себя наступательно. А.Н. Косыгину даже отказали в телефонном разговоре с Мао, и связи, естественно, свертывались.

Свой вклад в обострение отношений и разрыв контактов и связей внесли и люди, далекие от дипломатии. Министр обороны Малиновский на приеме в Москве сказал Чжоу Эньлаю: «Мы своего дурака (Хрущева. – В.П.) устроили, уберите и вы своего» (Мао Цзедуна). Чжоу Эньлай учинил страшный скандал и сказал, что уезжает². (Китайцы вообще очень обидчивы, и для них нет более серьезного оскорбления, чем насмешка³.)

Приемы и переговоры проходили в жесткой полемике. Но в 1969 г. наконец состоялась встреча руководителей СССР и КНР – А.Н. Косыгина и Чжоу Эньлая. Это были не только большие политики, но и дипломаты. Начались оживленные отношения между двумя странами.

В 1971 г. правительство Китая принесло свои извинения пострадавшим в годы «культурной революции» странам, компенси-

¹ Лебедева М.М. Указ. соч. – С. 140–141.

² Дипломаты вспоминают. – М., 1997. – С. 76.

³ Трояновский О. Указ. соч. – С. 379.

ровало убытки, причиненные посольствам, и Китай занял свое место в Совете Безопасности¹.

Наш посол в Пекине О. Трояновский так охарактеризовал китайских руководителей, с которыми он позднее вел переговоры: «На основе личного опыта я считаю, что китайское руководство по профессионализму на уровне, а в ряде случаев и выше уровня руководителей любой другой страны»².

Такого же мнения придерживался и известный американский дипломат Дж. Кеннан, который в своих мемуарах писал, что в «индивидуальном плане китайцы самые умные люди среди всех народов мира»³.

Так как окончательные решения (как и у нас) принимаются, как правило, руководителями страны, то без их одобрения никакое изменение отношений невозможно. Вместе с тем руководители Китая считаются с мнением дипломатов, ученых. В переговорах участвует обычно много экспертов (по финансовым, техническим и другим вопросам)⁴.

Сами китайцы отстаивают свои позиции очень жестко и делают уступки только тогда, когда переговоры, казалось, зашли в тупик. Они умело используют ошибки, допущенные партнерами⁵.

Дипломатия Индии

Дипломаты Индии близки к английской школе, многие из них оканчивали английские университеты и стажировались в английском Форин оффис.

Некоторые индийские дипломаты до дипломатической службы были чиновниками английской колониальной администрации. Индийские дипломаты, с которыми мне довелось встречаться, отличались высоким профессионализмом, разносторонними знаниями, умелым отстаиванием интересов своей страны. Когда между СССР и Индией были хорошие отношения, они охотно шли на контакты с нами, делились важной, даже доверительной информацией. Когда мы стали продавать оружие Пакистану, в Индии восприняли это с огромным возмущением и огорчением, так как характеризовали его как агрессивное, фашистское государство.

Приехав в Лондон, я сразу навестил индийского посланника Четтерджи, переведенного, как и я, из Канберры, где он был послом. Первой его фразой была:

¹ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 215–216.

² Трояновский О. Указ. соч. – С. 358.

³ Там же.

⁴ Лебедева М.М. Указ. соч. – С. 139.

⁵ Там же. – С. 140.

– Как вы, наш друг, могли пойти на это? Ведь Пакистан – это Германия 30-х годов, он готовит против нас войну, мечтает об атомной бомбе и развяжет войну против нас при помощи ваших танков и самолетов.

На мое возражение, что Пакистан так или иначе получит оружие, если не от СССР, то от других государств, скажем от США, и что, поставляя оружие, мы в какой-то степени сможем контролировать его применение, влиять на подготовку военных кадров Пакистана, Чаттерджи произнес в ответ страстную и убедительную речь.

– Так же говорили нам американцы, поставляя оружие Пакистану, но это наши недруги, они делают ставку на Пакистан против Индии. А как вы могли пойти на поставки самого совершенного оружия нашему врагу?

Он привел мне массу доводов, надо сказать, довольно убедительных, и закончил словами: «Постарайтесь уговорить свое правительство не делать этого»¹.

Дипломатические контакты Индии с СССР развивались в высшей степени успешно. СССР в 1947 г. сразу признал независимость Индии и установил с ней дипломатические отношения. Москву посетили Джавахарлал Неру, Индира Ганди и другие руководители Индии. В 1955 г. было подписано соглашение о строительстве в Индии Бхилайского металлургического комбината и предоставлении кредита в 500 млн. рублей, а в 1959 г. завод был пущен. Высоко оценил строительство этого завода Дж. Неру, назвав его примером сотрудничества². Советский Союз оказал огромную помощь Индии в урегулировании военного конфликта с Пакистаном в 1965 г. Между Индией и СССР установились отношения дружбы и сотрудничества: они были образцом отношений государств с различными социальными системами, а контакты между ними, регулярные, дружественные, взаимопользные, происходили на всех уровнях – политическом, дипломатическом, экономическом, между бизнесменами и рабочими, артистами и деятелями науки. Индия была одним из организаторов и лидеров Движения неприсоединения, и принципы этого движения поддерживались нашей страной. В некоторых государствах в штате наших миссий были даже специальные советники по делам Движения неприсоединения.

Поддерживая контакты с представителями Индии, следует иметь в виду следующее. У индийцев высоко развито чувство собственного достоинства. Индус не позволит оскорбить себя. Прежде униженный

¹ Из личного архива автора. Запись беседы с посланником Индии в Англии г-ном Чаттерджи от 9 июля 1968 г.

² *Правда*. – 1959. – 3 июня.

в результате долгого колониального господства Англии, он расправил крылья и очень оберегает свою независимость.

Американский дипломат, посол Уотсон в своей книге «Дипломатия» отмечает высокую компетентность индийских коллег в двусторонней и многосторонней дипломатии¹.

Мне импонировала еще одна черта индийских политиков и дипломатов. Их реализм, я бы сказал даже, практицизм, подчиненность одной цели – интересам страны. Мне довелось во время конференции в Дели на тему «Индийский океан – безатомная зона» встретиться с Индирой Ганди. Внимательно выслушав мою оценку конференции и ее решений и согласившись с ней, она сразу задала вопрос: «А как вы думаете практически осуществить ваши намерения превратить Индийский океан в зону, свободную от ядерного оружия? Ведь главное – именно в практической реализации этой хорошей идеи. Какие силы, какие государства ее поддержат? Как можно повлиять на Соединенные Штаты принять эти предложения?»

Или другой пример. Один из индийских дипломатов ехал в отпуск в Индию через Москву. У меня были с ним хорошие отношения, и он прислал мне в Москву письмо с просьбой посодействовать ему в ознакомлении с нашей столицей. Я составил ему довольно обширную программу, включив в нее, конечно, Кремль и Большой театр, метро и другие места, которыми мы гордимся. Он сказал, что, если позволит время, он с удовольствием посетит все эти места, но прежде всего, помимо Кремля, он хочет посетить музей Л.Н. Толстого и музей Советской Армии. И я понял, что для индийского политика эти два таких разных объекта с практической точки зрения (идеологии и защиты интересов страны) представляют наибольший интерес².

Индийский дипломат ревниво относится к своей чести. Небольшой пример. В Лондон к отцу, послу Индии, приехал сын-школьник, и в магазине, куда он пошел один, его соблазнили цветные карандаши, которые он положил в карман. Его задержали, но как несовершеннолетнего, конечно, отпустили. Об этом пронюхали журналисты «желтой» прессы. В одной из газет появилась статья: «Отец заявил, что поступок его сына не позволяет ему представлять свою страну, немедленно подал в отставку и покинул Лондон»³.

¹ *Watson A. Op. cit. – P. 159.*

² Из личного архива автора.

³ Из личного архива автора.

**Дипломаты
Латинской
Америки**

Латинская Америка – это общее название, которое охватывает более 30 государств с населением около 400 млн. человек. Долгое время страны Латинской Америки изображались как американские статисты,

не оказывающие серьезного воздействия на международные отношения, хотя вклад латиноамериканских держав в развитие цивилизации несомненно превосходит вклад многих великих держав как прошлого, так и настоящего¹.

Дипломатическая служба Латинской Америки является относительно молодой, становление ее относится к середине XIX в., но уже тогда возникла одна особенность дипломатии этого континента, обусловленная, вероятно, исторической, культурной и языковой общностью, наличием сильного соседа – США, стремившихся прибрать к своим рукам этот богатейший район: проведение ими совместных действий, стимулирование интеграционных процессов на континенте. Большую роль латиноамериканские страны сыграли в разработке международного права. Аргентина и Бразилия были пионерами в организации коллективного посредничества в международных спорах (1915 г.). По инициативе государств континента в 1928 г. была разработана и принята Гаванская конвенция о дипломатических чиновниках, которая обобщила нормы и принципы, относящиеся к деятельности дипломатических представительств. Дипломатии континента принадлежит особая роль в разработке института дипломатического убежища. Договорное оформление он получил в Гаванской конвенции 1928 г., в конвенциях, заключенных в Монтевидео в 1933 и 1939 гг., Межамериканской конвенции о праве дипломатического убежища, подписанной в Каракасе в 1954 г. В международном праве известна «доктрина Эстрады» – конвенция по вопросу о признании новых правительств, сформулированная министром иностранных дел Мексики Х. Эстрадой в 1930 г. и одобренная многими государствами региона. Она отражает необходимость специального акта о признании нового правительства какой-либо страны иностранным государством.

Следует отметить высокий профессионализм дипломатов этого региона. В Латинской Америке уже давно существуют специальные академии и институты по подготовке дипломатов. Кандидаты в них отбираются очень тщательно. Подготовка ведется фундаментально. Мне довелось посетить Кубинский институт международных отно-

¹ *Латинская Америка.* – 1993. – № 10.

шений, и я могу засвидетельствовать высокий уровень преподавания там. В 1974 г. в Мексике был открыт Институт им. Матиаса Ромеро (видного политического деятеля и дипломата) для подготовки национальных дипломатических кадров. В 1984 г. была создана Дипломатическая академия в Перу. В 1997 г. ее посетила декан Дипломатической академии РФ Т.П. Петрова и прочла там курс лекций. Эта академия готовит политическую элиту страны. Студентов не боятся привлекать к работе на самых ответственных конференциях. Изучается один язык, но он доводится до совершенства.

Посол О.К. Квасов, хорошо знающий Латинскую Америку и работавший там, отмечает, что на развитие дипломатии стран континента оказали большое влияние (и продолжают оказывать) французские революции XVIII и XIX вв. и, конечно, связи с Испанией. Тенденция к проведению совместных действий, зародившаяся в середине XIX в., получила развитие в последние десятилетия. Координированные усилия дипломатии латиноамериканских государств направлены на стимулирование интеграционных процессов в Латинской Америке и создание региональных экономических организаций, на укрепление стабильности и безопасности в регионе: Договор о запрещении ядерного оружия в Латинской Америке (Договор Тлателолко), договор о создании механизмов политического взаимодействия в международных делах («Группа Рио»), на реорганизацию межамериканской системы (ОАГ). Естественно, что дипломатия и дипломатическая служба латиноамериканских стран имеют свои особенности. В качестве примера остановимся на особенностях дипломатии Бразилии, которая не только занимает видное место во внешнеполитических акциях континента, но и пользуется авторитетом в международном сообществе.

Важнейшей чертой бразильской дипломатии является высокий профессионализм ее представителей на всех уровнях. Этому способствует тщательный отбор кандидатов для дипломатической службы и фундаментальная система их подготовки, главным звеном которой является известный не только в Латинской Америке институт «Рио Бранко» – специальное учебное заведение в системе МИД Бразилии.

Особенностью бразильской дипломатии является глобализм в подходе к международной проблематике, что вытекает из стремления Бразилии, опираясь на свое стратегическое положение, природный, промышленно-технологический и людской потенциал, занять место одной из ведущих стран мира.

**Дипломаты
Латинской
Америки**

Латинская Америка – это общее название, которое охватывает более 30 государств с населением около 400 млн. человек. Долгое время страны Латинской Америки изображались как американские статисты, не оказывающие серьезного воздействия на международные отношения, хотя вклад латиноамериканских держав в развитие цивилизации несомненно превосходит вклад многих великих держав как прошлого, так и настоящего¹.

Дипломатическая служба Латинской Америки является относительно молодой, становление ее относится к середине XIX в., но уже тогда возникла одна особенность дипломатии этого континента, обусловленная, вероятно, исторической, культурной и языковой общностью, наличием сильного соседа – США, стремившихся прибрать к своим рукам этот богатейший район: проведение ими совместных действий, стимулирование интеграционных процессов на континенте. Большую роль латиноамериканские страны сыграли в разработке международного права. Аргентина и Бразилия были пионерами в организации коллективного посредничества в международных спорах (1915 г.). По инициативе государств континента в 1928 г. была разработана и принята Гаванская конвенция о дипломатических чиновниках, которая обобщила нормы и принципы, относящиеся к деятельности дипломатических представительств. Дипломатии континента принадлежит особая роль в разработке института дипломатического убежища. Договорное оформление он получил в Гаванской конвенции 1928 г., в конвенциях, заключенных в Монтевидео в 1933 и 1939 гг., Межамериканской конвенции о праве дипломатического убежища, подписанной в Каракасе в 1954 г. В международном праве известна «доктрина Эстрады» – конвенция по вопросу о признании новых правительств, сформулированная министром иностранных дел Мексики Х. Эстрадой в 1930 г. и одобренная многими государствами региона. Она отражает необходимость специального акта о признании нового правительства какой-либо страны иностранным государством.

Следует отметить высокий профессионализм дипломатов этого региона. В Латинской Америке уже давно существуют специальные академии и институты по подготовке дипломатов. Кандидаты в них отбираются очень тщательно. Подготовка ведется фундаментально. Мне довелось посетить Кубинский институт международных отно-

¹ Латинская Америка. – 1993. – № 10.

шений, и я могу засвидетельствовать высокий уровень преподавания там. В 1974 г. в Мексике был открыт Институт им. Матиаса Ромеро (видного политического деятеля и дипломата) для подготовки национальных дипломатических кадров. В 1984 г. была создана Дипломатическая академия в Перу. В 1997 г. ее посетила декан Дипломатической академии РФ Т.П. Петрова и прочла там курс лекций. Эта академия готовит политическую элиту страны. Студентов не боятся привлекать к работе на самых ответственных конференциях. Изучается один язык, но он доводится до совершенства.

Посол О.К. Квасов, хорошо знающий Латинскую Америку и работавший там, отмечает, что на развитие дипломатии стран континента оказали большое влияние (и продолжают оказывать) французские революции XVIII и XIX вв. и, конечно, связи с Испанией. Тенденция к проведению совместных действий, зародившаяся в середине XIX в., получила развитие в последние десятилетия. Координированные усилия дипломатии латиноамериканских государств направлены на стимулирование интеграционных процессов в Латинской Америке и создание региональных экономических организаций, на укрепление стабильности и безопасности в регионе: Договор о запрещении ядерного оружия в Латинской Америке (Договор Тлателолко), договор о создании механизмов политического взаимодействия в международных делах («Группа Рио»), на реорганизацию межамериканской системы (ОАГ). Естественно, что дипломатия и дипломатическая служба латиноамериканских стран имеют свои особенности. В качестве примера остановимся на особенностях дипломатии Бразилии, которая не только занимает видное место во внешнеполитических акциях континента, но и пользуется авторитетом в международном сообществе.

Важнейшей чертой бразильской дипломатии является высокий профессионализм ее представителей на всех уровнях. Этому способствует тщательный отбор кандидатов для дипломатической службы и фундаментальная система их подготовки, главным звеном которой является известный не только в Латинской Америке институт «Рио Бранко» — специальное учебное заведение в системе МИД Бразилии.

Особенностью бразильской дипломатии является глобализм в подходе к международной проблематике, что вытекает из стремления Бразилии, опираясь на свое стратегическое положение, природный, промышленно-технологический и людской потенциал, занять место одной из ведущих стран мира.

Бразильской дипломатии присущи также такие черты, как твердость и последовательность в отстаивании своих позиций, четкость и лаконичность в их изложении, тщательность в подготовке документов, умение идти на разумные компромиссы¹.

В дипломатических учебных заведениях Латинской Америки в качестве кураторов работает много послов в отставке, то есть выдерживается американский принцип: «дипломатов должны готовить прежде всего дипломаты».

В 1996 г. впервые в Лиме состоялась сессия Организации американских государств. Перу хорошо организовала сессию и привлекла к этой работе Дипломатическую академию: преподаватели и студенты были прикреплены к иностранным делегациям. Для делегатов это была помощь, для студентов – практика. Генсек ОАГ поблагодарил правительство Перу за хорошую организацию сессии².

Все сказанное показывает, что в дипломатии стран Латиноамериканского континента есть много нового, интересного и самобытного, а сами страны ОАГ заслуживают серьезного уважения как солидные партнеры, – такую мысль высказал мне только что возвратившийся из Венесуэлы наш посол, а затем директор Консульского департамента МИД России Н.М. Елизаров. Бразилия, Венесуэла, Мексика – это высокоразвитые страны. Количество дипломатов в каждой стране не очень велико, но это элита, включающая в себя как профессионалов, так и опытных политиков. Почти все они помимо своих стран обучались в США, Франции, Италии, Англии, Германии (дипломаты Кубы – в СССР)³.

Тем более обидно, когда в последние несколько лет (вплоть до 1997 г.) Россия не обращала достаточного внимания на этот континент, контакты на высоком и самом высоком уровне отсутствовали, наши средства массовой информации часто давали искаженную картину в этом регионе. Континент изображался как средоточие пороков. Даже М.С. Горбачев, побывав там, представил его в искаженном виде, заявив, в частности, что Колумбия – криминализирующаяся страна, с нестабильной обстановкой, где процветает наркомафия, правят бал наркобароны, а государство не может взять под контроль

¹ Из личного архива автора. Запись беседы с О.К. Квасовым от 15 октября 1997 г.

² Из личного архива автора. Запись беседы с доцентом Т.П. Петровой (декабрь 1996 г.).

³ Из личного архива автора. Запись беседы с Н.М. Елизаровым (октябрь 1997 г.).

ситуацию. И это в то время, когда в стране начались значительные позитивные сдвиги во всех областях жизни, в том числе в борьбе с наркоманией¹.

О каком развитии контактов, связей и сотрудничестве могла идти речь при таком отношении к стране высших руководителей СССР?

Между тем наши послы в Латинской Америке подчеркивают, что для развития контактов и двустороннего сотрудничества с этим регионом существуют благоприятные возможности. Меняется традиционная схема торговых связей, начались обмены между отдельными штатами ряда государств и субъектами Российской Федерации, в частности между губернатором штата Карабобо и Владимирской областью². Латиноамериканские страны стремятся найти собственные лекарства от собственных головных болей, накапливают новый опыт и делают это успешно³, они становятся все более перспективным рынком для Российской Федерации.

Для установления контактов в Латинской Америке и ведения переговоров следует знать следующее.

Как правило, латиноамериканские дипломаты ведут переговоры не спеша, упорно, на практические предложения идут, а если есть финансовые проблемы, материальные затраты, то действуют осторожно.

При заключении двусторонних соглашений тщательно проверяют их соответствие внутреннему законодательству. Беседы ведут обычно один на один, записей бесед (во всяком случае при вас) не делают. Поэтому, чтобы закрепить достигнутые решения, российские дипломаты обычно составляют «памятные записки» с изложением основного содержания бесед. Некоторые латиноамериканцы не всегда обязательны, поэтому желательно соглашение держать под контролем⁴.

Латиноамериканцы экспансивны, дружелюбны, ярко проявляют свои симпатии. Мужчину могут похлопать по плечу (но с мужчинами не целуются). Женщине могут поцеловать руку, хорошо знакомую — поцеловать в щечку. Не очень любят долгих и пустых бесед, предпочитают давать и получать точные ответы. Не любят выслушивать инструкции, предпочитают живой, человеческий разговор. Они бо-

¹ Латинская Америка. — 1997. — № 7.

² Латинская Америка. — 1995. — № 12.

³ Латинская Америка. — 1991. — № 11.

⁴ Из личного архива автора. Запись беседы с Н.М. Елизаровым (1997 г.).

Бразильской дипломатии присущи также такие черты, как твердость и последовательность в отстаивании своих позиций, четкость и лаконичность в их изложении, тщательность в подготовке документов, умение идти на разумные компромиссы¹.

В дипломатических учебных заведениях Латинской Америки в качестве кураторов работает много послов в отставке, то есть поддерживается американский принцип: «дипломатов должны готовить прежде всего дипломаты».

В 1996 г. впервые в Лиме состоялась сессия Организации американских государств. Перу хорошо организовала сессию и привлекла к этой работе Дипломатическую академию: преподаватели и студенты были прикреплены к иностранным делегациям. Для делегатов это была помощь, для студентов – практика. Генсек ОАГ поблагодарил правительство Перу за хорошую организацию сессии².

Все сказанное показывает, что в дипломатии стран Латиноамериканского континента есть много нового, интересного и самобытного, а сами страны ОАГ заслуживают серьезного уважения как солидные партнеры, – такую мысль высказал мне только что возвратившийся из Венесуэлы наш посол, а затем директор Консульского департамента МИД России Н.М. Елизаров. Бразилия, Венесуэла, Мексика – это высокоразвитые страны. Количество дипломатов в каждой стране не очень велико, но это элита, включающая в себя как профессионалов, так и опытных политиков. Почти все они помимо своих стран обучались в США, Франции, Италии, Англии, Германии (дипломаты Кубы – в СССР)³.

Тем более обидно, когда в последние несколько лет (вплоть до 1997 г.) Россия не обращала достаточного внимания на этот континент, контакты на высоком и самом высоком уровне отсутствовали, наши средства массовой информации часто давали искаженную картину в этом регионе. Континент изображался как средоточие пороков. Даже М.С. Горбачев, побывав там, представил его в искаженном виде, заявив, в частности, что Колумбия – криминализирующаяся страна, с нестабильной обстановкой, где процветает наркомафия, правят бал наркобароны, а государство не может взять под контроль

¹ Из личного архива автора. Запись беседы с О.К. Квасовым от 15 октября 1997 г.

² Из личного архива автора. Запись беседы с доцентом Т.П. Петровой (декабрь 1996 г.).

³ Из личного архива автора. Запись беседы с Н.М. Елизаровым (октябрь 1997 г.).

ситуацию. И это в то время, когда в стране начались значительные позитивные сдвиги во всех областях жизни, в том числе в борьбе с наркоманией¹.

О каком развитии контактов, связей и сотрудничестве могла идти речь при таком отношении к стране высших руководителей СССР?

Между тем наши послы в Латинской Америке подчеркивают, что для развития контактов и двустороннего сотрудничества с этим регионом существуют благоприятные возможности. Меняется традиционная схема торговых связей, начались обмены между отдельными штатами ряда государств и субъектами Российской Федерации, в частности между губернатором штата Карабобо и Владимирской областью². Латиноамериканские страны стремятся найти собственные лекарства от собственных головных болей, накапливают новый опыт и делают это успешно³, они становятся все более перспективным рынком для Российской Федерации.

Для установления контактов в Латинской Америке и ведения переговоров следует знать следующее.

Как правило, латиноамериканские дипломаты ведут переговоры не спеша, упорно, на практические предложения идут, а если есть финансовые проблемы, материальные затраты, то действуют осторожно.

При заключении двусторонних соглашений тщательно проверяют их соответствие внутреннему законодательству. Беседы ведут обычно один на один, записей бесед (во всяком случае при вас) не делают. Поэтому, чтобы закрепить достигнутые решения, российские дипломаты обычно составляют «памятные записки» с изложением основного содержания бесед. Некоторые латиноамериканцы не всегда обязательны, поэтому желательно соглашение держать под контролем⁴.

Латиноамериканцы экспансивны, дружелюбны, ярко проявляют свои симпатии. Мужчину могут похлопать по плечу (но с мужчинами не целуются). Женщине могут поцеловать руку, хорошо знакомую – поцеловать в щечку. Не очень любят долгих и пустых бесед, предпочитают давать и получать точные ответы. Не любят выслушивать инструкции, предпочитают живой, человеческий разговор. Они бо-

¹ *Латинская Америка*. – 1997. – № 7.

² *Латинская Америка*. – 1995. – № 12.

³ *Латинская Америка*. – 1991. – № 11.

⁴ Из личного архива автора. Запись беседы с Н.М. Елизаровым (1997 г.).

В 1996 г. в Каире было проведено 30-е совещание глав арабских государств. Но противоречия в этой организации приводили к расколу и даже к войнам между арабскими странами.

Что можно сказать о дипломатии арабских государств, об установлении контактов с дипломатами этих стран и их системе ведения переговоров?

Прежде всего, несмотря на общий язык, общую древнюю культуру, эти страны настолько отличаются друг от друга, что в присутствии представителей другой страны могут воздерживаться от обсуждения вопросов, связанных с проблемами Ближнего Востока, от споров. Думать, что они все единомышленники, — большая ошибка. Один из арабов даже сказал мне: «Мы больше отличаемся друг от друга, чем сходимся между собой». Находясь в Лондоне, я установил добрые отношения со многими арабскими послами. Однажды я решил пригласить нескольких руководителей арабских посольств на обед, так сказать, устроить «арабский вечер», и потерпел полное фиаско. Пока речь шла об отвлеченных вопросах, не связанных с положением в арабском мире, все шло более или менее нормально, но как только я попытался изменить тему и обратиться к собственно арабским проблемам, послы дружно замолчали и разговорить их не удалось. Впоследствии я вернулся к этому вопросу в беседе с нашим послом, работавшим в нескольких арабских странах, и получил такой ответ: «Да, действительно, до 1990 года, то есть раскола, связанного с войной Ирака против Кувейта, арабские страны образовывали в дипкорпусах своеобразную группу и даже имели своего дуайена. Сейчас, насколько я знаю, эта практика отошла или отходит в прошлое»¹.

Поэтому к каждой попытке установить контакты и вести переговоры следует готовиться тщательно, учитывая особенности каждой отдельной страны и ее политику.

Арабские дипломаты различных стран очень разные. Некоторые крайне молчаливы, другие представители, скажем Сирии, ООП, некоторые египетские дипломаты, значительно более словоохотливы.

Необходимость тщательной подготовки бесед с арабскими политическими деятелями и дипломатами диктуется также высоким

¹ Из личного архива автора. Запись беседы с В.В. Поповым от 12 июня 1996 г. Бывают случаи, когда один арабский посол предостерегает от контактов с послом другого государства. Так, один посол не советовал мне контактировать с послом Ливии: «Имейте в виду, — сказал он, — что он не мусульманин, он — христианин». Наверное, в тот момент он забыл, к какой вере принадлежит я.

профессионализмом арабских дипломатов. Во-первых, все они должны иметь свидетельство об окончании высших учебных заведений. Многие оканчивали английские, американские и французские университеты. В 50–60-х годах и в самих арабских странах стали организовываться школы и институты по подготовке дипломатов.

Во-вторых, они хорошо знают иностранные языки, прежде всего английский и французский. Арабский дипломат Ф. Муса в своей книге об арабской дипломатии пишет, что «эти языки широко распространены в дипломатических кругах» арабских стран¹. Некоторые из них (немногие) знают и русский язык.

В-третьих, сама дипломатическая служба арабских стран хорошо организована, а дипломаты достаточно дисциплинированы. Один из арабских послов рассказал мне некоторые подробности о стиле работы министерств иностранных дел арабских стран. Так, в МИД Египта работой по ближневосточной проблеме специально занимаются три-четыре дипломата. Каждый из них помимо общего наблюдения за проблемой ведет отдельные ее аспекты и, что особенно важно, располагает по ней собственной информацией, выходит со своими предложениями непосредственно на министра, а тот — на президента. Это позволяет оперативно решать важные проблемы. В других арабских странах жестко поставлена координация внешнеполитических проблем министерством иностранных дел. Чтобы добиться встречи с каким-либо министром, вы должны отправить в МИД ноту и получить разрешение².

Практически все арабские государства являются мусульманскими, входят в состав Организации Исламская конференция, поэтому вопросы положения исламских меньшинств, религии, прежде всего ислама, являются для них архичувствительными. Не случайно большинство арабских государств, несмотря на весьма дружественные отношения с СССР, негативно отнеслись к направлению советских войск в Афганистан, а многие поддержали моджахедов. Примечательна также солидарность арабского мира с мусульманской Боснией. Практически все арабские государства критически отзывались о войне в Чечне, заявляя о своих симпатиях к «бойцам чеченского сопротивления».

Саудовцы, имея в своем распоряжении значительные денежные средства, негласно проводят линию на то, чтобы держать своих пос-

¹ Муса Фараг. Указ. соч. — С. 35.

² Из личного архива автора. Запись беседы с В.В. Поповым от 12 июня 1996 г.

лов, особенно в арабских странах, как можно дольше, всячески стремясь к тому, чтобы их представители были дуайенами. При этом они берут на себя все расходы, связанные с осуществлением этой достаточно хлопотливой должности. Египтяне, претендуя, естественно, на роль лидера арабского мира, стараются, как правило, группировать арабских послов и представителей вокруг себя, стремясь брать в свои руки инициативу в организации разного рода политических демаршей, встреч и т.п.¹

Арабские дипломаты – хорошие полемисты и ораторы, и это следует учитывать на переговорах и конференциях. Так, посол Сирии в Лондоне по каждому вопросу мог прочитать интересную и полезную лекцию. Посол Ливана был тоже очень убедителен в своих ответах на самые сложные вопросы, да к тому же прекрасно образован. Я уже упоминал о постоянном представителе Саудовской Аравии при ООН в 70-е годы Баруди. Его сравнивали с Цицероном. Он, если не ошибаюсь, работал в ООН более десяти лет. Его речи всегда собирали полный зал Ассамблеи. Он отличался не только блестящим красноречием, но и хорошим знанием фактов, находчивостью. Его речи никогда не были скучными. Одни его речами восхищались, другие их опасались, но никто не оставался равнодушным. Знающие дипломаты предупреждали новичков – «опасайтесь разговаривать с Баруди наедине, он может использовать сказанное вами (а может неправильно понять вас) в свою пользу, и тогда вам не отмыться»².

Арабские дипломаты умеют устанавливать контакты, славятся гостеприимством³. В Лондоне особенно отличались своим гостеприимством марокканское и ливанское посольства. Арабские дипломаты немногие и актеры. Когда они не хотят отвечать, они улыбаются, уверяют, что не знают этого вопроса, тянут время или отделиваются «общими, обтекаемыми фразами»⁴. Послы арабских стран обычно строго следуют инструкциям (об одном исключении мы скажем позднее). Не имея инструкций, они предпочитают не вступать в обсуждение вопроса. В качестве примера я мог бы привести опыт моих отношений с послом Саудовской Аравии. Регулярно раз-два в месяц мы встречались один на один в резиденции того или другого из

¹ Из личного архива автора. Запись беседы с В.В. Поповым от 23 июня 1996 г.

² Из личного архива автора (октябрь 1973 г.)

³ Clark E. Op. cit. – P. 20.

⁴ Ibid. – P. 17.

послов. Когда я пытался расширить круг участников встреч, он (хотя был влиятельным человеком в своей стране, родственником короля, принцем) категорически отказывался, ссылаясь, что это не оговорено инструкциями. Тогда некоторое время спустя я поставил вопрос о необходимости участия «переводчиков», так как иногда ему удобнее было говорить на арабском, а мне — на русском. Прошло некоторое время, и, видимо, получив инструкции, он согласился. За месяц-другой до моего отпуска я сказал, что ему в это время придется с кем-то встречаться, я думаю, что это должен быть представитель государства, то есть посланник — поверенный в делах, он опять ответил: «Я подумаю», что на дипломатическом языке означает: я запрошу инструкции, и довольно скоро ответил согласием. Таким образом, круг участников встреч расширился до трех человек, и когда я ему в следующий раз сказал, что проект телеграммы в этот раз готовил уже не я, он, улыбаясь, ответил: «Хорошо, что мы облегчили работу для себя»¹.

Дипломаты ряда арабских стран предпочитают держаться пассивно и в отношении контактов, и в отношении встреч. Так, посол Саудовской Аравии по своей инициативе (то есть Эр-Рияда) за несколько лет сам поставил для обсуждения вопросы два-три раза, все остальные проблемы инициировали мы. Значительно более активны были в контактах с нами дипломаты Сирии, ООП, Марокко, Египта. Исключение составлял вопрос о ближневосточном урегулировании, точнее, об агрессии Израиля. Здесь они могли выступать инициаторами, критикуя нашу политику в отношении Израиля, прежде всего разрешение советским евреям эмигрировать в Израиль. И еще одна особенность арабской и вообще мусульманской дипломатии. Вчера еще зависимые от Запада, арабы привыкли не доверять «западным империалистам», «белым». Они были твердо уверены (и не без оснований), что западные страны стремятся их обхитрить, обмануть, присвоить себе большую часть прибыли, и эти отношения они переносили на всех белых, будь то Запад или СССР (Россия).

Вот несколько примеров из практики наших отношений с арабскими мусульманскими государствами. Президент Египта Садат высказал пожелание, чтобы Египет посетил Ю.В. Андропов. Он настаивал и не раз спрашивал, когда состоится визит, мотивируя тем, что у него давно не было контактов с советскими руководителями

¹ Из личного архива автора. Записи бесед с послом Саудовской Аравии.

(он, правда, имел в виду именно Ю.В. Андропова, так как у него сложилось впечатление, что советская разведка работает против Египта). Советский посол наконец сообщил, что в Каир готов прийти член Политбюро ЦК КПСС, председатель Президиума Верховного Совета СССР Н.В. Подгорный. Садат, однако, сразу отказался от своей просьбы, сказав: «Я не могу принять Н.В. Подгорного». На вопрос посла о причине отказа Садат ответил: «Я болен». На вопрос посла, чем болен, Садат ответил: «Сердце». Тогда, естественно, посол предложил, чтобы к нему приехал лучший в СССР кардиолог, академик Е.И. Чазов, которого Садат вынужден был принять. Чазов, осмотрев его, сказал послу: «Здесь ничего особенного нет. Маленькое переутомление. Здесь не мой вопрос»¹. Так Садат перехитрил самого себя.

Недоверчивость, крайняя осторожность характерна для ряда арабских дипломатов и политиков. Один арабский дипломат признал, что даже при рутинных разговорах с официальными лицами других стран он предпочитает говорить, что он ничего не знает по обсуждаемому вопросу, даже если хорошо информирован о нем, просто для того, чтобы иметь время подумать². Иногда арабские дипломаты употребляют такие фразы, что сразу не поймешь их смысл, с трудом понимают их и другие арабские дипломаты³.

Для арабов одним из важных условий контактов, связей, переговоров является установление доверия. Они стараются не столько предугадать решение проблемы путем анализа событий, сколько извлечь решение из опыта прошлого.

При этом отдельные страны имеют свои особенности. Участник переговоров в Кэмп-Дэвиде У. Квандт отмечает, например, такие типичные черты египетской дипломатии, как чувство национальной гордости, жесткий стиль ведения переговоров, неукоснительное соблюдение национальной независимости (любые вмешательства в их внутренние дела решительно отвергаются)⁴.

В арабских государствах существуют свои нормы этикета, протокола, просто обычаи, как правило, связанные с образом жизни, религией, идеологией. В одних странах они ближе к средневековым, в других – к современному цивилизованному миру. Их, конечно, надо знать при установлении контактов, при беседах, переговорах,

¹ Виноградов В.М. Указ. соч. – С. 64–65.

² Clark E. Op. cit. – P. 17.

³ Ibid.

⁴ Лебедева М.М. Указ. соч. – С. 142.

особенно если вы едете в арабскую страну. Прежде всего это отношение к Корану, к мусульманской религии. Не следует допускать никакой критики Корана, и, конечно, надо проявлять уважение к нему. Учитывать то отношение к женщине, которое принято в этой стране: ни в коем случае не подавать руку женщине, в противном случае могут возникнуть осложнения. Не подавать ни в коем случае мужчине для приветствия левую руку (она употребляется при омовении в туалете).

При знакомстве, контакте не принято расспрашивать о жене, передавать ей приветы, и, наоборот, если вы знаете, что у вашего партнера есть дети, нужно расспросить о них, рассказать о своих детях (я рассказал, что своему старшему сыну советовал изучать арабский язык, что он был послом в нескольких арабских странах, что моя внучка родилась в Каире, и это производило впечатление на арабских собеседников и сближало нас).

У мусульман, арабов не принято употреблять вино, и, приглашая на ланч, обед, коктейль, не надо принуждать их пить вино (хотя в узкой компании, когда вы хорошо знаете ваших партнеров, можно предложить и водку, и вино, и они с удовольствием пьют). Нельзя подавать к столу свинину, лучше всего через помощника расспросить, какую пищу предпочитают гости. В Ираке, например, на больших приемах на стол подают части туши коровы и все разрывают их руками, поэтому не просите нож и вилку¹.

Становление дипломатии Австралии Дипломатия Австралии как независимого, самостоятельного государства начала формироваться после Первой мировой войны, но наиболее бурно она развивалась в конце Второй мировой войны и после нее. С каждым годом Австралия все более активно включалась в мировую дипломатию. Вероятно, это объяснялось ее экономическим, промышленным развитием, освоением новых энергетических источников, ростом жизненного уровня населения и, соответственно, престижа страны. Раньше ее зависимость от внешней политики Англии была настолько велика, что не давала возможности развития самостоятельной дипломатии. Ослабление этой зависимости, усиление связей (а иногда и зависимости) с США, активность ее собственных соседей по Азиатско-Тихоокеанскому региону, желавших расширить отношения с богатой Австралией, заставили руководство страны начать формировать свою собственную дипломатию суверенной

¹ Из личного архива автора.

Австралии. Этому процессу способствовало создание ООН, в котором самое непосредственное участие приняла и Австралия.

В подготовке конференции в Сан-Франциско и ее проведении значительную роль сыграл выдающийся политический деятель страны, ее министр иностранных дел доктор Г. Эватт. Впоследствии он был и председателем Генеральной Ассамблеи ООН. Австралия приняла активное участие в ряде международных организаций Азии и бассейна Тихого океана.

Одним из основных направлений австралийской дипломатии стало северное направление. Премьер-министр страны Р. Мензис, занимавший этот пост с перерывом около 20 лет, говорил, что та часть Азии, которую Англия называет «Дальний Восток», для Австралии звучит как «Ближний Север»¹.

Интересы и позиции Англии на «Дальнем Востоке» со временем ослабевали, а Австралии, наоборот, усиливались. Австралийская дипломатия стала более концентрироваться на этом районе, который, по выражению одного австралийского дипломата, «может быть, несет для нас определенный риск, но зато предоставляет нам большие возможности»².

Директор австралийского Института международных отношений Алан Уотт, характеризуя успехи дипломатии Австралии за последние десятилетия, указал и на ряд ее недостатков, а вместе с тем дал некоторые советы³. В том же ключе отзывается об Австралии и профессор Дипломатической академии МИД России А.Ю. Рудницкий.

В беседе со мной он отметил: «Посредническая миссия» Австралии, которую так или иначе осуществляли два наиболее известных министра иностранных дел Австралийского содружества – Г. Эватт и Г. Эванс – и которая отвечает требованиям политики тихоокеанского регионализма, настраивает их на иной лад. Это стало особенно заметно в последние десятилетия, когда канберрский МИД активно пробует свои силы «в наведении дипломатических мостов» с азиатскими государствами, в урегулировании региональных конфликтов (наиболее яркий пример – камбоджийский). Именно в тот период австралийская дипломатическая служба (некогда на сто процентов англосаксонская) разбавляется выходцами из стран Азии – индийцами, китайцами, вьетнамцами и т.д.

¹ Watt A. The Evolution of Australian Foreign Policy. 1938–1965. – Cambr., 1967. – P. 364.

² Ibid.

³ Ibid. – P. 360–364.

Правда, несмотря на все старания, далеко не все австралийские дипломаты сумели избавиться от привычки относиться к странам «иногo круга» без высокомерия, излагать свою точку зрения с излишним нажимом и охотно поучать своих соседей, что частенько приводит к эффекту, обратному желаемому¹. Австралийские дипломаты иногда бросаются в крайности, от гегемонистских замашек – к угодливости. В частности, это проявляется в дипломатических контактах с наиболее сложными для Австралии государствами Юго-Восточной Азии – Малайзией и Индонезией, с их некоторой прямолинейностью². Следует, однако, отметить, что эти качества присущи не только Австралии, но и некоторым другим государствам, недавно ставшим на путь создания своей собственной, полностью национальной дипломатии, и даже многим руководителям дипломатии крупных европейских государств, когда их партии приходят к власти и должности глав дипломатических ведомств занимают лица, ранее не работавшие на дипломатическом поприще.

Но с каждым годом австралийская дипломатия избавлялась от своей «провинциальности». Она представляет страну, которая становится в ряд держав, играющих первостепенную роль в Азии. И если ее влияние в делах Европы еще не столь ощутимо, как в Азии, то во многих международных организациях она уже играет ведущую роль. Австралийская дипломатия стала более гибкой, ее связи с Японией, Южной Кореей, Индонезией, арабскими странами приобрели более содержательный и глубокий характер.

Мне довелось хорошо знать министра иностранных дел Австралии П. Хэзлока, некоторых премьер-министров страны, сотрудников МИД Австралии. Судя по моим личным впечатлениям (такого же мнения придерживались и многие послы в Канберре и дин дипломатического корпуса), австралийские дипломаты – профессионалы высокого уровня, интеллигентные люди, они искусны в установлении контактов, умеют расположить к себе. Даже при обсуждении спорных вопросов они держатся корректно и всегда стараются заканчивать беседы и переговоры на доброй ноте. Большинство дипломатов знают французский и немецкий языки. Австралийская дипломатия располагает специалистами, знающими языки стран, по которым они работали: Китай, Россия, арабские страны.

Профессор А.Ю. Рудницкий в беседе со мной так охарактеризовал дипломатию пятого континента: «В отличие от азиатов, с их

¹ Из личного архива автора. Запись беседы с профессором А.Ю. Рудницким.

² Из личного архива автора.

прагматическим складом ума, австралийцы привычнее и лучше чувствуют себя на крупных политических форумах и конференциях, в ООН, словом, там, где можно с внешним блеском излагать проекты и предложения и принимать масштабные решения, которые так и останутся на бумаге. Некоторая умозрительность австралийского подхода проявляется в манере, весьма свойственной и российской (не говоря уже о советской) дипломатии, – разработать и утвердить политическую схему и лишь потом заняться наполнением ее конкретным содержанием»¹.

Переговоры австралийцы ведут вдумчиво и умело, отстаивают свою точку зрения твердо, но, сделав ошибку, немедленно ее исправляют. К партнерам по переговорам относятся внимательно, умеют слушать, заинтересовать партнера беседой.

С дипкорпусом поддерживают активные отношения. Доступ к министру иностранных дел для послов не представляет труда. Но, к сожалению, министр часто отсутствует в Канберре. На мой вопрос, чем это объясняется, он ответил: «Во-первых, многочисленными зарубежными встречами и конференциями. А кроме того, я должен часто встречаться с избирателями. Я знаю по имени по крайней мере 600 своих избирателей, если они не будут меня знать, то меня не изберут и Вы тогда уже совсем не сможете меня видеть»², – шутя добавил он.

Мне довелось не раз встречаться и с премьер-министром, в том числе у него дома. В отличие от англичан, австралийские дипломаты, несмотря на английскую школу, более открыты для партнера, формулировки их позиций во время переговоров более определенны и не содержат (как у англичан) двойного понимания. Манеры австралийских дипломатов больше отвечают не английской школе, а национальному характеру австралийцев, а он очень своеобразен. Особенно поражает в австралийцах чувство собственного достоинства. Каждый австралиец, кем бы он ни был, «считает себя королем», как говорят в Австралии. Они с уважением относятся к собеседнику, но требуют такого же отношения к себе. Они просты в общении, приветливы, более открыты, чем некоторые другие национальности, но могут быть и довольно резкими, если им попытаются читать нотации или «командовать» ими. Члены парламента более доступны дипломатам, мне представляется, что они даже любят встречаться

¹ Из личного архива автора. Запись беседы с профессором А.Ю. Рудницким.

² Из личного архива автора.

с дипломатами, такое общение дает возможность парламентариям расширить свой кругозор. Со своей стороны, министерство иностранных дел Австралии, чтобы преодолеть географическую отдаленность Австралии от других континентов и их внешней политики и дипломатии, ввело у себя курсовую систему подготовки и повышения квалификации дипломатов. На курсах учатся не только австралийцы, но и представители Азии и Африки. Австралийские дипломаты по своему уровню вполне могут конкурировать с видными дипломатами Запада. Выступая в парламенте, министр иностранных дел Австралии говорил, что австралийская дипломатия быстро совершенствуется.

На дипломатию Австралии накладывают свой отпечаток и национальные проблемы, связанные с иммиграцией в Австралию. Отношение к эмигрантам из Европы у большинства австралийцев более или менее благоприятное. Но у части жителей страны есть предубеждения против расширения азиатской иммиграции. Коренные австралийцы опасаются, что из-за ее роста они останутся в стране в меньшинстве. В душе многие австралийцы называют свою страну Белой Австралией и считают, что предотвратить ее превращение в желтую или черную – задача прежде всего австралийских дипломатов, а между тем лейбористская партия уже в 1966 г. вычеркнула из своей программы термин «Белая Австралия».

Дипломатический корпус страны относительно небольшой. Многие государства, будучи прежде всего заинтересованы в торговле с Австралией, представлены генеральными консульствами. Генконсулы предпочитают находиться в главных промышленных и торговых центрах страны – Сиднее и Мельбурне, к тому же очень красивых городах, располагающих прекрасными океанскими пляжами, театрами и другими центрами развлечений, что отличает их от скучной и оторванной от океана Канберры и делает жизнь в этих городах для иностранных дипломатов и приятной, и интересной.

Прежде всего определим, что мы называем «малыми странами»? На мой взгляд, довольно удачное определение этому понятию дала профессор одной из нью-йоркских академий А.Б. Фокс. Она пишет, что малыми странами можно считать такие государства, которые не обладают достаточными военными силами, чтобы отражать нападение больших государств в течение длительного периода¹. Далее Фокс приводит

¹ Kertesz S.D. Op. cit. – P. 339.

слова Макиавелли о методах разрешения конфликтов: надо быть лисой, чтобы распознать ловушку, и львом, чтобы устранить волков. Желание быть только львом не дает результатов. А. Фокс делает вывод: «Кажется, совет мыслителя хорош для тех государств, которые располагают малыми вооруженными силами»¹.

Действительно, бывают времена, когда так называемые малые государства с большим успехом (применяя в том числе метод лисы) могут использовать дипломатию, преимущества своей экономики (нефтедобывающие страны), географического положения и другие факторы, чтобы отстоять свою страну и даже извлечь пользу из столкновения великих и больших государств. Тогда роль малых государств (пример Сербии накануне Первой мировой войны, Польши – накануне Второй мировой войны) значительно возрастает².

После Второй мировой войны малые государства, а также Австрия продолжали играть большую роль, чем, казалось бы, позволяли их военные и экономические ресурсы. Бывшие колониальные и полуколониальные державы, приобретая самостоятельность, стали играть значительную роль в делах своих континентов (Нигерия, Египет, Северная Корея, Индонезия), а некоторые – и в международной дипломатии. Так, в некоторых проблемах – в отношении ядерных взрывов, по вопросам экологии, не говоря уже о движении Север – Юг (за помощь Севера Югу), – они выступают солидарно против великих держав, доставляя дипломатии последних немало неприятностей и затруднений.

Одна из основных черт дипломатии малых стран заключается в том, что, как правило (если между ними нет больших территориальных или правовых споров), дипломаты этих стран в дипкорпусе поддерживают добрососедские отношения. Поэтому контакты с представителем одного из малых государств открывают путь к установлению связей с дипломатами других стран. Наконец, контакты с дипломатами малых государств дают возможность вовлекать их в переговорные процессы с другими государствами. И, как отмечал автор, которого мы только что цитировали, «это может дать большие выгоды. Наиболее щепетильные и деликатные вопросы можно обсудить предварительно через них (через малые государства). Кроме того, эти страны имеют большой дипломатический опыт и выработали гибкую политику. Они обладают также крепкими

¹ Kertesz S.D. Op. cit. – P. 339.

² Ibid.

нервами»¹, тем более что рассматриваемые спорные вопросы их стран непосредственно не касаются.

При общении с дипломатами малых и средних государств, при установлении с ними контактов и вовлечении их в переговоры важно учитывать возраст их государств: как давно они существуют как независимые государства, каким авторитетом в мировом сообществе они пользуются, насколько опытни и искусны их дипломаты.

Многие европейские страны имеют долгую историю дипломатических традиций, свои школы дипломатии. Это такие страны, как Швеция, Испания, Турция, Греция, Швейцария. Круг их связей больше, чем у только что образованных государств, и, конечно, Россия и другие страны СНГ должны учитывать это, хорошо знать их историю, культуру, которыми они справедливо гордятся, и главное — их многовековую международную дипломатическую деятельность.

Малые страны часто предпочитают не афишировать свои контакты, вступая скорее в тайные, чем в открытые связи и переговоры, чтобы избежать давления великих держав.

И еще одно обстоятельство надо иметь в виду при завязывании контактов с малыми государствами, которое также обуславливает их закрытый характер. Участие в разрешении споров третьих государств может вызвать неудовольствие или даже протест со стороны части населения, обвинения в том, что страна, дескать, ввязывается в конфликт, который может ей повредить, и т.д. Поэтому, привлекая к урегулированию того или другого конфликта третью (малую) страну, нужно особенно тщательно соблюдать протокол, этикет этой страны. Впрочем, это относится вообще к вопросу об отношении великих государств к малым странам.

Контакты с малыми иностранными государствами и их представителями имеют и еще одну важную особенность. Возьмем Австрию. Ее статус нейтральной страны и наши контакты с ней обуславливали ее более терпимую позицию в отношении некоторых наших внешнеполитических акций по сравнению с позицией других западных держав. Так, во время ввода наших войск в Прагу в 1968 г. Австрия на официальном уровне выступила со сдержанной оценкой действий стран Варшавского договора.

Очень много дают дипломатии тесные контакты с послами малых стран. В Лондоне во время моего пребывания там посол Финляндии был одним из самых опытных дипломатов. У него были

¹ Kertesz S.D. Op. cit. — P. 339.

тесные связи с послами западных стран, которые, естественно, считали его «своим». У него были хорошие контакты и с представителями правительства. Его отличал глубокий аналитический ум. Резиденция советского посла и его резиденция были расположены рядом (и иногда даже мячи с нашего теннисного корта залетали на его территорию). У него было доброе отношение к России, и он любил говорить: «Мы с вами вдвойне соседи», имея в виду географическую близость двух стран и наших резиденций. Встречи с ним всегда давали пищу для размышлений. Благодаря своим широким контактам с западными послами он лучше знал и понимал точку зрения Запада¹.

Малые страны играют важную роль, оказывая дипломатическую помощь другим странам. Впервые в истории дипломатии в такой роли выступила Швейцария. Впоследствии эту дипломатическую эстафету приняла Швеция. Многие швейцарские и шведские посольства, как и послы некоторых других государств, выполняли поручения кубинской дипломатической службы, в том числе связанные с выдачей виз. Посол Швеции в Москве, например, был приглашен для урегулирования дипломатических вопросов между Израилем и некоторыми арабскими странами. Аналогичную роль по урегулированию конфликтов выполняли премьер-министр Швеции и президент Пакистана. В настоящее время число государств, которые готовы предоставить своих послов для урегулирования конфликтов, значительно возросло.

Профессиональная солидарность дипломатов малых стран все больше способствует расширению участия послов одной страны в решении конфликтов другой страны². В положении о дипломатической службе Швейцарии записана обязанность предоставления дипломатами страны услуг иностранным государствам по ведению дипломатических переговоров. Внушителен вклад Нидерландов в содействие «международному диалогу» и улаживание конфликтов.

В последнее время и вновь образованные, относительно молодые государства также стали участвовать в этом процессе (Кот-д'Ивуар, Кения, Сингапур). Дипломаты этих стран привлекаются прежде всего из-за высокого авторитета их государственных руководителей. Более того, конфликтующими сторонами для ведения переговоров приглашаются не только та или другая страна, но и группы стран³.

¹ Из личного архива. Запись беседы с послом Финляндии в Лондоне.

² *Watson A. Op. cit.* – P. 129–131.

³ *Ibid.* – P. 197–198.

При установлении контактов с малыми странами нужно хорошо знать их протокол, их обычаи и склонности, их этикет, особенно когда вы находитесь на их территории: «Со своим уставом в чужой монастырь не ходят». Как мы уже имели случай отметить, эти страны особенно щепетильно относятся к нарушению их обычаев.

Например, большим пороком многих малых стран является опоздание на прием, если время совершенно точно зафиксировано. Но в Испании, наоборот, прибыть в точно назначенное время не совсем прилично. Нельзя наносить визиты в часы непосредственно после обеда. В *Испании*, если вам дают визитную карточку, это признак самого большого доверия. Как мне говорил один испанец, это означает, что, приехав в его страну, я могу считать его дом своим домом. Испанские дипломаты идут на контакты довольно свободно, они исключительно вежливы и приветливы, но если вас приглашают остаться на завтрак – не принимайте приглашение: это может быть простой формальностью. Считается, что принять такое приглашение можно только после третьего повторения его.

В *Голландии* следует быть особенно сдержанным. На серьезные контакты голландцы идут не сразу. В отличие от испанцев, они очень точно соблюдают время (приглашения) и того же требуют от других. Рукопожатия в этой стране, как правило, не приняты. Достаточно просто поздороваться. К комплиментам относятся сдержанно.

Венгры очень эмоциональны. На контакты в силу этого идут свободно. Деловые вопросы не любят обсуждать за обеденным столом, особенно в ресторане, но совместные посещения ресторанов для закрепления контактов практикуют широко (это сближает партнеров).

В *Швейцарии* следует обязательно заранее согласовать дату и время визита. Дамам не принято целовать руку, но желательно принести им цветы. В отношении времени швейцарцы аккуратны. Швейцарские дипломаты очень гордятся своей страной, ее историей, своим нейтралитетом.

В современном *Вьетнаме* чиновники и дипломаты – люди, как правило, образованные, ведут себя на западный манер. На контакты идут охотно, доброжелательны (простые люди не знают тонкостей протокола, они могут прийти к вам без приглашения рано утром). В 60-е годы, когда я там был, вьетнамцы не употребляли крепких напитков и почти символически пили (вернее, пробовали) виноградные вина. К своему великому соседу относились с известной подозрительностью (но не афишировали этого).

**Современная
российская
дипломатия**

Характер последнего десятилетия российской дипломатии в значительной степени определялся объективными и субъективными условиями России, огромными изменениями в ее экономической и политической жизни, борьбой различных политических сил, переходом от одного строя к другому и, конечно, персональными изменениями в руководстве министерства иностранных дел.

В середине января 1991 г. ушел в отставку министр иностранных дел Э.А. Шеварднадзе, его заменил опытный дипломат А.А. Бесмертных, пробывший на этом посту немногим более полугода, затем был назначен Б. Панкин, после чего пост министра занял вновь Э. Шеварднадзе, но всего на две недели. В декабре 1991 г. министром стал А.В. Козырев.

Еще в 1988 г. он опубликовал в журнале «Международная жизнь» статью под названием «Доверие и баланс интересов». Ее лейтмотивом было положение о неправильности всей предыдущей внешней политики СССР и России и необходимости ее коренного изменения. Статья вызвала очень большой интерес в нашей стране, но главное — за рубежом. Госдепартамент США немедленно запросил, является ли она отражением мнения руководства страны и МИД или его личным взглядом. МИД ответил дипломатично, но совершенно ясно: «Козырев излагает свои собственные позиции, но они соответствуют духу перестройки». Это был сигнал для США и других стран — «с таким дипломатом можно работать».

Затем он был назначен министром иностранных дел России, входящей в то время в состав СССР. Хотя это министерство в тех условиях не играло существенной роли, но, учитывая молодость Козырева и «актуальность» его взглядов, он стал приемлемым для руководства страны.

Не виной, а бедой Козырева были события, которые происходили в российской дипломатии после его назначения. Он не имел необходимого дипломатического опыта, у него не было опыта организационной работы, так необходимого для министра, наконец, он был излишне амбициозен, переоценивал свои силы, а классики дипломатии (Г. Никольсон и Ж. Камбон) считали эти качества большим недостатком дипломата.

Он сразу принял самое активное участие во внутренней борьбе. Значительная часть его речей была посвящена борьбе против «коммуно-фашистов», и даже тогда, когда президент призывал к примирению противостоящих сил, Козырев продолжал свою линию, считая

внутреннюю борьбу с оппозицией одной из главных задач министра иностранных дел.

Меньше чем через год его деятельность как министра стала подвергаться критике внутри страны за его «проамериканизм», готовность пойти на необоснованные уступки Соединенным Штатам, за то, что МИД не имеет долгосрочной внешнеполитической концепции, плана развития отношений со странами Содружества и т.д.

На одно из первых мест министром была поставлена борьба за «права человека» во всемирном масштабе, отодвинуты на второй план собственно национальные интересы страны, новые идеи по защите интересов государства стали редкостью. Делалась ставка на благотворительность Запада, прежде всего США. Явно сворачивалась деятельность российской дипломатии в АТР. МИД мало занимался координацией деятельности различных министерств и ведомств в области внешней политики, несмотря на имевшиеся на этот счет указания и распоряжения президента. Это приводило к серьезным провалам в нашей внешней политике. Так, президент еще в 1994 г. заявил о нашем категорическом несогласии с расширением НАТО, но Козырев и один из его заместителей начали переговоры с США о «предоставлении компенсаций России за расширение НАТО».

Центральный аппарат МИД все время реформировался, но так, что при этом вытеснялись дипломаты, неугодные руководству министерства¹. Наиболее слабыми оказались кадры, занимавшиеся экономическим сотрудничеством со странами СНГ.

Средства массовой информации России самых различных направлений и дипломаты критиковали российскую дипломатию. Бывший посол России в США В. Лукин, прямо намекая на министра, так охарактеризовал его политическую линию: «Это “инфантильный проамериканизм”». Критикуя постоянные разъезды Козырева, он писал: «Я не уверен, что главная задача дипломата состоит в том, чтобы непрерывно перемещаться в пространстве, пожимать руки, улыбаться и направлять из одной страны в другую телеграммы о том, как уважают наше руководство в этой стране». Он называл этот стиль «аэродромопоказушной дипломатией»².

Президент Б.Н. Ельцин не раз критиковал деятельность МИД. Однажды он высказал недовольство качеством аналитической информации министерства, сославшись на то, что только из двух российских посольств – из США и Англии – идет добротная и серьезная

¹ *Независимая газета*. – 1995. – 17 мая.

² *Известия*. – 1994. – 15 февр.

информация. В другой раз он сравнил аналитическую информацию МИД и Службы внешней разведки и отдал предпочтение последней. Критиковал он и стиль работы министерства, ее организацию. В результате впервые, насколько я знаю, был назначен специальный заместитель министра, который ведал организацией работы министерства.

Аналогичными были мнения о работе российского МИД в то время и многих иностранных политиков. Президент Центра им. Р. Никсона Д. Саймс охарактеризовал А. Козырева как деятеля «откровенно прозападного толка», ориентирующегося в большей степени на общечеловеческие ценности, чем на национальные интересы России»¹. По его словам, Козырев был назначен на свой пост тогда, когда российское руководство возглавило кампанию за уничтожение «советской коммунистической империи» и было очень модно выступать в унисон с США. По мере усиления националистических тенденций в России развивались политические убеждения министра. Так, при обсуждении в Совете Безопасности он поддержал войну в Чечне. Хотя для дипломата скорее можно было бы ожидать не поддержки войны против части своего народа, а политического решения проблемы.

Назначение в 1996 г. министром иностранных дел Е.М. Примакова было воспринято западными политиками, учеными и журналистами как конец целой эпохи во внешней политике России². Они подчеркивали, что «России следует защищать свои национальные интересы и проводить интернациональную политику великих держав». Индийская газета «Пэтриот» справедливо отмечала, что назначение нового министра «создает возможность установить хорошие отношения с Государственной Думой», депутаты которой полагают, что Е. Примаков будет проводить более взвешенную и сбалансированную политику в отношении Запада, и не ошиблась³. По сравнению со своим предшественником новый министр был политиком совершенно другого калибра.

Во-первых, он был одним из наиболее образованных, интеллигентных людей страны. Он окончил Институт востоковедения, затем аспирантуру МГУ, защитил диссертацию, был избран членом-корреспондентом АН СССР, потом академиком и академиком-секретарем отделения мировой экономики и международных отношений

¹ Известия. – 1994. – 15 февр.

² ТАСС. – 1996. – 16 янв.

³ Там же.

АН СССР. В 80-е годы он (по совместительству) был профессором Дипломатической академии, читал курс «Мировая экономика».

Во-вторых, он активно участвовал в работе средств массовой информации. В молодости по окончании института он работал корреспондентом радио и газет на Ближнем Востоке и стал одним из лучших журналистов-международников. Это дало ему возможность приблизиться к собственно дипломатической работе, ибо дипломатия – прежде всего наука письменная, а международная журналистика – родная сестра дипломатии.

В-третьих, возвратившись из стран Ближнего Востока, он был назначен директором Института востоковедения. Таким образом, он обладал не только хорошими знаниями условий работы за границей, но и большим опытом организационной работы (руководство корреспондентскими пунктами и большим московским академическим институтом).

Вскоре его назначают директором Института мировой экономики и международных отношений, который, бесспорно, был лучшим институтом страны по вопросам мировой экономики и политики, научным центром по этим проблемам. В эти годы он написал ряд монографий по проблемам международной политики и экономики, многие из этих книг были изданы в десятках государств мира.

После августовского путча (1991 г.) его назначают руководителем Службы внешней разведки, что еще больше расширяет круг его научных, политических горизонтов. (Небезынтересно отметить, что аналогичная должность – руководителей разведки страны – стала трамплином для ряда политических деятелей западных стран. Так, руководитель ЦРУ США Дж. Буш стал президентом США, а руководитель германской разведки стал министром иностранных дел Германии в правительстве Г. Коля. История СССР также знает подобные примеры: руководитель КГБ Ю.В. Андропов в 1983 г. был избран Генеральным секретарем ЦК КПСС.)

9 января 1996 г. президент назначил Е.М. Примакова министром иностранных дел РФ. Через несколько дней после своего назначения, как в свое время это сделал А.М. Горчаков, Примаков изложил внешнеполитические и дипломатические позиции, которые он намерен отстаивать на новом посту. «Россия, несмотря на нынешние трудности, была и остается великой державой, – заявил он, – и ее политика во внешнем мире должна соответствовать этому статусу»¹.

¹ *Московские новости*. – 1996. – 14–21 янв.

Уже после первых выступлений нового министра западные политики, ученые и журналисты отметили, что замена одного министра другим «ознаменовала конец целой эпохи во внешней политике России».

Пресса отмечала, что, в отличие от прежнего министра, Е.М. Примаков будет защищать национальные интересы России и проводить напористую политику великой державы¹.

Нового министра отличали прежде всего глубокий реализм в политике и дипломатии, новые идеи, направленные на защиту интересов России. Так, выступая в июне 1996 г. в МГИМО МИД РФ, Примаков поставил на одно из первых мест среди многочисленных задач российской дипломатии создание благоприятных условий для решения экономических проблем, укрепления экономического положения России². Он отменил попытки западной дипломатии представить дело так, что в результате окончания «холодной войны» победили западные страны и оказалась побежденной Россия. Примаков говорил: «В ходе этой войны не было победителей и побежденных, и потому не может быть создан однополюсный мир»³.

После встреч с рядом политических деятелей зарубежных стран он сделал вывод: «Соседи Соединенных Штатов – Мексика и Канада – призывают нас к активизации нашей политики. Многие государства Ближнего Востока также считают, что Россия играет позитивную роль в этом районе, и мир здесь должен основываться на многонациональном сотрудничестве, при котором они не должны быть сырьевым придатком Запада». Тактику защиты интересов России министр определял так: делать это настойчиво, но не ввязываясь в то же время в конфронтацию, находить политические развязки, стараясь не доводить дело до конфликтов. Немецкий журнал «Цайт» писал о новом министре: «Он не является ни другом, ни врагом Запада. Он скорее прагматик. Он поднимает флаг великой державы, но без шовинизма»⁴.

Оригинальной являлась постановка руководителем российской дипломатии проблемы региональных конфликтов. Выступая в штаб-квартире ООН в Женеве в июне 1997 г., он констатировал: «В развитии конфликтов появились новые тенденции – региональные конфликты приобретают все более автономный характер, не связанный с прежним противостоянием двух систем. За последние 10 лет раз-

¹ ТАСС. – 1996. – 18 янв.

² Выступление в МГИМО 19 июня 1996 г. (личная запись).

³ Там же.

⁴ ТАСС. – 1996. – 16 янв.

разилось около 90 вооруженных конфликтов; из них менее пяти процентов были международными, все остальные порождены глубоко внутренними причинами»¹.

Развивая эту тему в своем выступлении в Швейцарии в июне 1998 г., он коснулся вопроса о сепаратизме, подчеркнув, что необходимость активного противодействия сепаратизму – задача не только одной России. «Принимающий вооруженные формы сепаратизм ставит под угрозу государственную и территориальную целостность целого ряда стран. Нередко это происходит под флагом борьбы за самоопределение национальных меньшинств. Разумеется, права национальных меньшинств должны быть надежно защищены и в России, и в других странах. Без этого нет ни мира, ни демократии. Но в настоящее время методом такой защиты, по-видимому, уже не может считаться лозунг «самоопределение вплоть до отделения». Следует искать решения при внедрении различных форм самоуправления национальных меньшинств – реального, а не мнимого, но *в рамках данного государства* (курсив наш. – В.П.). Только такой путь гарантирует от бесконечных кровавых конфликтов, уносящих жизни тысяч людей и в конечном счете не создающих условий для лучшей жизни малых народов»². Такой же тактики он держался и в отношении конфликта с Чечней.

При Е.М. Примакове российская дипломатия внесла немало нового в решение ряда важнейших вопросов. Одним из таких вопросов является проблема Европы. Окончание почти полувековой «холодной войны» открыло историческую перспективу преодоления экономического и психологического раскола на Европейском континенте. Политика России была сформулирована так: Европа без разделительных линий, ни одно из государств не должно навязывать свою волю другим и, наконец, большие и малые страны Европы – это равноправные партнеры. Европа располагает такими важными предпосылками, как ни один другой континент в мире. Любая блоковая политика в европейских делах является поэтому атавизмом. Глобальная угроза для Европы сошла на нет, неактуальной является и тенденция НАТО разделять европейские государства на «своих» и «чужих». Наоборот, в новой Европе важное значение сохраняет институт нейтрализма и коллективного решения проблем, без давления других, особенно не европейских, держав.

¹ Дипкурьер. – 1997. – № 10.

² Примаков Е.М. Россия: реформы и внешняя политика // Международная жизнь. – 1998. – № 7. – С. 17.

Другой проблемой было распространение ядерного оружия. Российская дипломатия обратила особое внимание на то, что ядерные испытания начали проводить крупнейшие государства Азии, которые находятся в состоянии острого конфликта друг с другом. Мир уже подходил в своем развитии к конфликту крупнейших ядерных держав – СССР и США – в 1962 г. Тогда он находился на грани ядерной катастрофы. Тем более важно сейчас принять все меры для ликвидации конфликта между Индией и Пакистаном, к выведению его из острой формы и, конечно, к приостановлению гонки ядерных вооружений между двумя странами.

Как мы уже отмечали, в последние годы российская дипломатия приняла меры к упорядочению своих отношений с рядом государств, прежде всего с нашими бывшими противниками по «холодной войне», имея в виду установление с ними отношений партнерства, а с некоторыми государствами – даже привилегированного партнерства¹. По мысли министра, это должно быть равноправное партнерство, а не партнерство ведущего с ведомым. Партнеры не должны ставить друг друга перед свершившимися фактами, и если одна сторона предпринимает какие-то шаги, которые затрагивают интересы другой стороны, то она должна заблаговременно сообщить об этом. Именно об этом договорился Примаков с Кристофером, госсекретарем США, но, к сожалению, Соединенные Штаты стали сразу же отступать от достигнутых договоренностей и в случае с расширением НАТО на Восток, и в случае бомбардировок Ирака в 1998 г., и в других.

Начиная с 1996 г. МИД занял твердую и разумную политику и в отношении НАТО, и в отношении территориальных проблем с Японией. Когда Е. М. Примаков возглавлял Службу внешней разведки России, был опубликован открытый доклад о расширении НАТО на Восток. Документ появился тогда, когда «некоторые ведомства» (это был явный намек на МИД) занимали довольно аморфную позицию в этом вопросе. Служба внешней разведки России высказала негативную позицию относительно движения НАТО на восток. Она была одобрена президентом. Вступив на пост министра, Примаков с первых же дней решительно заявил: «Я негативно отношусь к возможности расширения НАТО на восток. Эти действия опасны для стабильности в Европе и создают новую геополитическую ситуацию для России»².

¹ *Известия*. – 1996. – 6 марта.

² Там же.

В отношении территориальной проблемы с Японией он высказался так: «Я бы посоветовал (японцам. – В.П.) проявить такую же мудрость, какая была проявлена Японией в отношении Китая, когда тот заявил о своих претензиях на часть японской территории, – отложить этот вопрос до следующего поколения, а пока развивать сотрудничество, чтобы создать обстановку, наиболее благоприятную для решения вопроса в будущем. Я думаю, что Япония поступила бы очень мудро, выдвинув такую же формулу и по отношению к России». Позже он подтвердил эту позицию, заявив: «Ни одно правительство Японии не может отказаться от претензий на эти острова. Ни одно российское правительство не может согласиться с этими претензиями»¹.

В последние годы перед Российской Федерацией встал серьезный вопрос о судьбе СНГ. Основная мысль плана реформ, составленного группой сотрудников СНГ и МИД РФ, которые Примаков назвал очень важными, – углубление сотрудничества всех стран СНГ, вхождение в мировое сообщество, а не изоляция от него².

Россия решила восстановить Министерство по делам СНГ. В проекте предусматривается формирование единого исполнительного органа и усиление контроля за исполнением решений. Наши беседы с некоторыми представителями СНГ, однако, показывают, что не по всем пунктам проекта имеется полная солидарность. Некоторые из республик опасаются, как бы исполнительный секретарь не подчинил себе все управление СНГ.

В связи с августовским финансовым и экономическим кризисом 1998 г. в России встал вопрос об отставке правительства. Дума тогда обратилась к министру иностранных дел Е.М. Примакову. Вскоре он дал согласие занять пост Председателя Правительства. Министром иностранных дел был назначен И.С. Иванов. Новый министр принял

¹ *Известия*. – 1998. – 18 нояб. Такого рода твердая позиция особенно важна потому, что и в России некоторые ученые, политики и даже дипломаты с удивительной легкостью отдают Курилы Японии. Так, один из дипломатов (ранее бывший журналистом и теперь ушедший в отставку), ссылаясь на то, что он не знает, как относится МИД к этой территориальной проблеме (что не соответствует действительности, так как МИД совершенно определенно и не раз высказывался по этому вопросу), предлагает свой путь: для развития добрососедских отношений с Японией и учитывая, что Курилы будут играть большую роль в экономике Японии, чем России, и что Курилы играют большую роль в психологии японцев (Россию он не берет в расчет), следует передать Японии Южные Курилы «в качестве жеста доброй воли». (*Известия*. – 1998. – 12 янв.)

² *Независимая газета*. – 1998. – Ноябрь.

дела от своего предшественника в гораздо лучшем состоянии, чем в свое время Примаков.

И.С. Иванов – опытный дипломат, хороший организатор. Он начал свою внешнеполитическую деятельность, когда ему было всего 28 лет. В 1985 г. он стал помощником министра иностранных дел РФ, затем послом России в Испании, в 1994 г. – первым заместителем министра иностранных дел. Ему сразу пришлось возглавить делегацию Российской Федерации на 53-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН и выступить с речью о позиции России по основным международным проблемам.

Одним из главных вопросов Ассамблеи была проблема ее реформы, на чем настаивает большинство участников Генеральной Ассамблеи. Принципиальную позицию по этому вопросу заняла российская делегация. Она заявила о необходимости адаптирования механизма ООН к современным потребностям и повышения дееспособности ООН. Министр иностранных дел сказал на сессии: «Мы за реформы и преобразования основных структур, которые способствуют реальному усилению ООН. Хочу особо выделить тенденцию «подгонять» ООН под чьи-то нужды или вообще подменять ее. Нельзя допустить создания прецедента в кризисных ситуациях того или иного военного потенциала без согласия Совета Безопасности. Разве не ясно, что такие действия были бы чреваты серьезным подрывом всей сложившейся системы международных отношений, центральным элементом которой является ООН»¹.

По-новому российская дипломатия поставила на сессии вопрос и о санкциях, и о вызванном ими ущербе, прежде всего населению страны, к которой они применяются.

Как мы уже отмечали, СССР располагал высококвалифицированными, профессионально хорошо подготовленными кадрами дипломатов. Они умело отстаивали интересы СССР на международной арене. Однако с распадом СССР произошли серьезные отрицательные изменения и в МИД России. Значительно ухудшилось материальное положение дипломатов. Многие из них ушли в коммерческие структуры, которые с охотой принимали на службу такие подготовленные кадры. Правда, значительная часть высококвалифицированных дипломатов, для которых дипломатическая деятельность была главной частью их жизни, осталась в министерстве. Но тем не менее

¹ *Иванов И.С.* Выступление на 53-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН 25 сентября 1998 г. // Дипкурьер. – 1998. – № 16. – С. 36.

оно стало ощущать острую нехватку специалистов. В последние три-четыре года были приняты меры для исправления этого положения. Расширилась и улучшилась подготовка в МГИМО. В Дипломатической академии был введен ряд новых курсов, пересмотрены программы и методы подготовки слушателей. Усилена работа по повышению квалификации работающих в МИД дипломатических кадров. Введены регулярные курсы для дипработников, начиная с атташе и кончая послами и посланниками. Стали готовиться новые учебники по основным дисциплинам учебного плана, которые отвечают современным требованиям науки и дипломатической практики.

Если подвести некоторые итоги деятельности российской дипломатии в последние годы, то следует отметить, что она стала более активно отстаивать интересы страны, оказывать все большее влияние на решение международных вопросов. Это отмечают и руководители зарубежных стран. Так, французский президент Ж. Ширак заявил об очевидном возрастании роли российской дипломатии на международной арене¹.

¹ ТАСС. – СЕ-2. – 1998. – 29 янв.

Глава V

ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ БЕСЕДЫ

Дипломат должен обладать талантом вести доверительную беседу свободно и без угроз.

*Американский
дипломатический словарь*

Практика дипломатии не слишком отличается от практики здравого бизнеса. Она основана на эффективности, которая устанавливается путем доверия и кредита.

*Г. Никольсон,
английский дипломат*

Функция дипломата начиная с XVIII века заключается в двух качествах – наблюдать и сообщать своему правительству все, что может его интересовать и в той или иной степени влиять на ход событий, в которых он может это делать, в пользу своей страны.

*Д. Ачесон,
госсекретарь США*

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

Беседа часто является подготовкой к переговорам, а иногда и частью их. Э. Сатоу цитирует французского ученого Гардема, который в своем полном курсе дипломатии определяет ее как «науку и искусство переговоров», то есть и бесед. Г. Фассан в «Истории французской дипломатии», так же как и Толковый словарь русского языка В. Даля, определяет дипломатию как науку о внешних и взаимных сношениях, которые, конечно, сводятся к беседам и переговорам. Словарь русского языка трактует беседу и как деловую связь, согласованное тесное общение. Все, кто определяет понятие дипломатии, сходятся на том, что она осуществляется прежде всего путем встреч и бесед. Нет бесед – нет и дипломатии. Но дипломатическая беседа – это не светский разговор, не пустословие, не переливание из пустого в порожнее, грубо говоря, не болтовня.

Обратимся опять к В. Далю. Его определение слова «беседа» точнее всего отражает суть понятия «дипломатическая беседа». По Далю,

беседа – это не просто взаимный разговор, это «взаимный разговор, общительная речь между людьми, словесное им сообщение, обмен чувств и *мыслей* на словах» (курсив наш. – В.П.)¹. В. Даль при этом приводит ряд интересных пословиц, касающихся, на мой взгляд, и характера именно дипломатических бесед. «В хорошей беседе – ума набраться, в худой – свой растерять», «беседовать не устать, было бы что сказать». И наконец, специально о встречах, которые характерны для дипломатов (во время приемов, ланчей, обедов): «Без соли, без хлеба худая беседа».

**Что должен
знать и уметь
дипломат**

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. После этих общих рассуждений обратимся к тому, какими бывают эти беседы. Прежде всего скажем, какие требования предъявляются к дипломату в части умения вести беседу, что он должен знать об этом виде работы.

В «Дипломатическом справочнике», написанном специально для тех, кто избрал в качестве своей специальности область международных отношений и особенно дипломатию, в разделе «Дипломат» говорится:

«Он нуждается в специальных знаниях, в искусстве, которые могут быть изложены так: «Знание и понимание своей собственной страны; ее географии, истории и культуры, ее политической, социальной, экономической и демографической структуры, институтов страны, ее человеческих и экономических ресурсов – сельского хозяйства, промышленности, финансов и внешнеполитических приоритетов. Такие же знания необходимы о других государствах и регионах, прежде всего соседних с вашим регионом, о сверхдержавах и их политике, о механизме и процедуре межгосударственных отношений. Это включает знание мировой сети дипломатических и консульских представительств, их функций и структур, всемирной сети частных и государственных торговых и финансовых учреждений, существующих межгосударственных институтов, глобальных и региональных, международных политических, социальных и экономических объединений, а также знание международного права, которое устанавливает нормы поведения между государствами, и законов, регулирующих деятельность международных институтов и организаций. Не в меньшей степени он должен понимать социальные и политические последствия современной революции средств массовой информации»².

¹ Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. – Т. I. – М., 1955. – С. 85.

² Feltham R.G. Op. cit. – P. 27.

Кроме того, автор добавляет, что дипломат должен уметь вести переговоры, анализировать события, сообщать о них, быть «персонально приемлемым» для своих собеседников, интеллектуально разносторонне подготовленным. Я бы сказал проще: он должен, согласно этим требованиям, успешно освоить курс МГИМО или Дипломатической академии России.

Такие требования предъявляются к современным дипломатам и дипломатии, которая стала значительно более сложным делом по сравнению с тем, чем она была в прошлом.

Обычно говорят о «старой дипломатии» и о «новой дипломатии», датируя первую концом XIX – началом XX в. и вторую – временем после Первой мировой войны.

Чем же отличается «новая дипломатия» от «старой»? Прежде всего, говоря о «новой», то есть современной, дипломатии, следует отметить, что какой-то непреодолимой стены между ними нет. «Новая дипломатия» базируется на «старой», берет из нее многие методы и приемы, но при этом между ними существует и значительное различие. Прежде всего следует сказать об огромном увеличении числа государств, вовлеченных в современную дипломатию, включении в нее всех континентов, превращении ее главным образом из европейской во всемирную дипломатию.

Следующим отличием «новой дипломатии» является вовлечение в нее, в отличие от «старой дипломатии», не сотен и тысяч профессионалов, а десятков и даже сотен тысяч дипломатических работников всех рангов, начиная от атташе, третьих и вторых секретарей до посланников и послов, министров иностранных дел и других членов кабинетов министров (военных, экономики, финансов, культуры и т.д.), значительное увеличение личных контактов и встреч. Г. Киссинджер в своей книге «Дипломатия», изданной в 1994 г. и представляющей самую солидную и подробную работу на эту тему (900 с лишним страниц!), так определяет изменения в стиле дипломатии после Первой мировой войны:

«С тех пор значительно усилилась тенденция к *личным отношениям*, влиянию личных качеств лиц, участвующих в дипломатии» (курсив наш. – В.П.)¹. Он обращает внимание на то, что, скажем, принимая Германию в Лигу наций, министр иностранных дел Франции А. Бриан аргументировал это решение личными качествами министра иностранных дел Германии Г. Штресемана. Политику Англии

¹ Kissinger H. Diplomacy. – N.Y., 1994. – P. 276–277.

в отношении Франции в 20-е годы он, наряду с другими причинами, объясняет в значительной степени личными взглядами министра иностранных дел, который «любил Францию, как женщину». Эти личные качества дипломатов и их активность, по мнению Киссинджера, стали значительно больше влиять на дипломатию и международные отношения, чем раньше¹.

**Категории
и формы
бесед**

Какими же бывают дипломатические беседы? Беседы могут преследовать следующие цели:

а) первое знакомство, будь это вручение верительных грамот послом, первая встреча с министром иностранных дел, нанесение визитов после прибытия в столицу своим коллегам – дипломатам других стран, вообще знакомство с политическими, деловыми, культурными кругами страны;

б) закрепление установленных контактов, более подробные беседы в русле уже установленных связей;

в) сообщение какой-то информации и получение необходимых вам сведений;

г) убеждение собеседника в правоте своей позиции и точки зрения вашего правительства на те или другие аспекты внешней политики;

д) обсуждение и разрешение практических вопросов двусторонних отношений и международных проблем;

е) подготовка к открытию и ведению переговоров и, наконец, беседы в ходе переговоров – часто полуофициальные, чтобы найти развязку трудных проблем.

Конечно, каждая беседа может быть посвящена не какой-либо одной из указанных целей, а нескольким.

Проведенная под эгидой ООН Венская дипломатическая конференция регулирует всю сферу дипломатических бесед и контактов не по их целенаправленности и содержанию, а в известной степени по формальным, но весьма существенным признакам. Ход рассуждений участников конференции был примерно таков:

Дипломат, участвующий в беседе, должен, естественно, выполнять возложенные на него своим правительством функции и получения информации, и убеждения партнеров, и обсуждения практических вопросов. Но он, в свою очередь, является объектом деятельности представителей страны пребывания и своих коллег по дипкорпусу, и если подходить с этой точки зрения, то беседы и встречи, исходя из методов ведения бесед, можно было бы условно подразделить так:

¹ Kissinger H. Diplomacy. – N.Y., 1994. – P. 276–277.

- а) беседы по официальному поручению руководства вашей страны с представителями страны пребывания;
- б) беседы по официальному поручению вашего министерства иностранных дел (наиболее частый вид беседы);
- в) беседы по официальному приглашению руководства и МИД страны пребывания;
- г) беседы с представителями страны пребывания по вашей инициативе или по их предложению;
- д) беседы на общих приемах, официальных мероприятиях, выставках и т.д.;
- е) беседы в перерывах (вне официальных заседаний) на переговорах (как правило, неофициальные или полуофициальные);
- ж) беседы случайные при посещении вами театров, просмотре кинофильмов, в гостиницах, при выезде из столицы и в других общественных местах;
- з) беседы неожиданные, непредвиденные, когда тема не была известна заранее.

Позднее мы вернемся к каждой из этих форм бесед, а сейчас остановимся на общих положениях, которые дипломату следует иметь в виду при беседе.

Любые дипломатические отношения, и прежде всего обмен мнениями, беседы, основываются на том, что вы сообщаете партнеру какую-то информацию, причем информацию *достоверную*, вы говорите ему правду и, в свою очередь, верите собеседнику, считая, что на его информацию можно положиться. Вы верите собеседнику, он верит вам. Зачастую обывательское мнение о дипломатах заключается в том, что ложь и обман являются составной частью их профессии, что лгать для них так же естественно, как для человека есть, пить, дышать. Этому во многом способствовало и выражение английского дипломата Г. Уоттона, которое цитируется практически почти в каждой книге о дипломатии: «Дипломат, – писал он в дневнике одной девицы, – честный человек, который посылается за границу, чтобы лгать в пользу своего правительства». О печальной судьбе его мы уже говорили. Но Уоттон далеко не одинок в такого рода суждениях. Французский писатель и сатирик в книге, посвященной дипломатии, назвал дипломатов даже «хамелеонами»¹. Одним из апологетов тезиса о возможности и необходимости лжи в дипломатии, о том,

Ложь и правда.
Дезинформация

¹ Камбон Ж. Указ. соч. – С. 11.

что она допустима и что правда вредит интересам государства, был Н. Макиавелли. Но любопытно, что сам Макиавелли в то же время понимал, что ложь может оказаться пагубной для дипломата и его действий. Поэтому в своих инструкциях, направленных флорентийскому послу при дворе Карла V, он указывал, что посол должен стремиться к тому, чтобы не прослыть человеком, который думает одно, а говорит другое. «Это показывает, — добавлял он, — как ошибаются те, кто видит в интриге сущность дипломатической профессии»¹.

Мнение Макиавелли оказало сильное влияние на дипломатию XVI—XIX вв. и даже первой половины XX в. Это не значит, конечно, что методы макиавеллизма исчезли из современной дипломатии. Так, в своей книге о де Голле один из лучших знатоков внешней политики Франции профессор Н.Н. Молчанов (в свое время окончивший Дипломатическую академию) отмечал такие черты французского президента, как «трезвый цинизм» и всякое отсутствие сентиментальности. Любимыми выражениями де Голля были: «Наши союзники являются также нашими противниками», «Союзники — это иностранцы, завтра они могут стать нашими врагами». Профессор Молчанов оценивает дипломатию французского президента как «макиавеллизм высшего класса». Но все больше в определении дипломатии на первое место выдвигается доверие².

Приведем некоторые из тех определений дипломатии, которые даются видными учеными-международниками и дипломатами — нашими современниками: «Дипломатия — искусство согласовывать интересы народов (согласовывать, а не обманывать. — В.П.), целью дипломатии является доброе *согласие* между народами»³. Г. Никольсон отмечает, что слово «дипломатия» употребляется как коварство лишь в плохом, отрицательном смысле⁴. Недаром в специальной главе своей книги, озаглавленной «Идеальный дипломат», Никольсон считает первой добродетелью дипломата *правдивость*. Под правдивостью понимается не только воздержание от сознательной лжи, но самая тщательная забота избегать неправды или сокрытия истины. «Хороший дипломат, — пишет он, — должен стараться не оставлять неправильного впечатления у тех, с кем он ведет переговоры, и, если последующие сведения противоречат тем, которые он сообщил, он немедленно должен исправить возникшее недоразумение. Несмотря

¹ Цит. по: Никольсон Г. Указ. соч. — С. 36.

² Молчанов Н.Н. Генерал де Голль. — М., 1980. — С. 431—432.

³ Сатоу Э. Указ. соч. — С. 11—12.

⁴ Никольсон Г. Дипломатия. — С. 9.

на временную выгоду, которую он может получить, если не исправит его. Даже при очень низком уровне переговоров исправление неправильной информации увеличивает доверие как в настоящем, так и в будущем»¹. Никольсон цитирует английского дипломата лорда Максбери, бывшего послом во многих странах, в том числе в России при Екатерине I, который писал: «Успех, достигнутый при помощи лжи, случаен и непрочен, раскрытие лжи не только погубит навсегда вашу репутацию, но глубоко поразит честь вашего двора»².

Пожалуй, в установлении высокоморальных отношений полного доверия дипломатам нужно поучиться у некоторых солидных бизнесменов и финансистов. В торговом праве устное слово имеет такой же вес, как и письменное обязательство. Нарушивший слово бизнесмен может быть подвергнут осуждению, остракизму и вообще на этом закончит свою карьеру. «Новая дипломатия» была связана именно с открытостью, правдивостью и честностью. Сразу после начала Первой мировой войны группа видных ученых и писателей, включая Б. Рассела, Ч. Тревельяна, А. Тойнби, который и сам был дипломатом, организовала под руководством Е.Д. Мореля Союз демократического конгресса и провозгласила новые принципы и методы внешней политики, противоречащие взглядам на дипломатию Макиавелли. Среди этих принципов значилась и *демократическая дипломатия*. Предполагалось, что отныне народы могли знать, о чем ведутся переговоры, и влиять на них, что парламенты будут полностью осведомлены о заключенных соглашениях, что ложь и обман народов в области внешней политики и дипломатии будут полностью исключены.

Эти принципы были подхвачены и президентом США В. Вильсоном, который 27 мая 1916 г. в публичном адресе в защиту мира высказался за объединение наций в деле предупреждения новых войн³. Они нашли отражение и в Декрете о мире, принятом советским правительством в ноябре 1917 г.

В нем новое правительство России выступало за справедливую, демократическую, честную и открытую внешнюю политику и дипломатию. С аналогичным заявлением о демократической дипломатии выступил 5 января 1918 г. и Британский конгресс тред-юнионов, а несколько дней спустя и В. Вильсон в своих известных «14 пунктах», в которых, правда, в значительной степени на словах была про-

¹ Никольсон Г. Дипломатия. – С. 70.

² Там же.

³ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 137–138.

возглашена «честная дипломатия» – «открытые договоры, открыто обсуждаемые». В них он призывал вести дипломатию всегда честно и публично¹. В верительных грамотах, которые вручаются послами руководителям иностранных государств, главной мыслью является *доверие* к дипломатии.

В них говорится: «Аккредитуя г-на... прошу Вас *верить всему тому*, что он будет иметь честь излагать Вам от имени правительства». Только тогда, когда в дипломатических отношениях, в ходе встреч и бесед дипломатов будет торжествовать принцип, высказанный греческим философом: «Платон мне друг, но истина дороже», только тогда дипломатия действительно будет построена на взаимном доверии и будет эффективной. И наоборот, недоверие и обман друг друга способствуют конфликтам и осложнениям. Максимальная честность во время бесед является непременным условием эффективной дипломатии. Иногда можно слышать такое возражение против этого тезиса: дипломаты и политики знают такие государственные тайны и секреты, которые они не имеют права выдавать, не нанося ущерб своей стране. Но, во-первых, само предположение, что дипломаты имеют какие-то сверхсекретные сведения, является явным преувеличением. Президент Франции Жискард д'Эстен, например, в своих мемуарах писал, что он знал не больше четырех таких секретных сведений, которые действительно представляли собой государственную тайну. Во-вторых, и это главное, говорить правду далеко не означает, что вы должны говорить все, что знаете, что вы должны сообщать такого рода сведения, которые государство считает конфиденциальными. Вы обязаны не говорить неправду, вы обязаны не лгать, но вы не обязаны говорить все, что вы знаете и, в свою очередь, не должны требовать от собеседника того, о чем он не желает с вами говорить. Обычно, когда я устанавливал с кем-либо близкие, важные для меня контакты, я откровенно говорил своему собеседнику: «Вы, конечно, не ожидаете, что я буду говорить Вам обо всем, что я знаю, так же как и Вы, находясь на государственной службе, ограничены в сообщении мне информации. И я никогда не буду просить Вас рассказать, скажем, о чем-то, о чем Вы сказать просто не имеете права, в силу того что ваше государство, может быть, до поры до времени считает эти сведения конфиденциальными, не подлежащими разглашению. Но Вы можете быть уверены, что я никогда не буду говорить Вам неправду. Вы мне можете полностью

¹ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 153–154.

доверять. Как всякий человек, я могу ошибаться в своих сведениях, своей оценке, но, если я пойму, что ошибался, можете быть уверены, что я исправлю свою оплошность или неточность».

Если у ваших коллег по посольству появится соблазн обмануть собеседника, сказать ему неправду, то вы должны разъяснить ему, что, во-первых, оружие лжи может оказаться ответным оружием и в руках вашего собеседника, во-вторых, ложь может обнаружиться, ведь лживого человека всегда легче поймать, как и хромую собаку, и, в-третьих, «кто единожды солжет – кто ему поверит». Солидный собеседник поставит крест на таком контакте. Как отмечал Ж. Камбон, «самым необходимым качеством для дипломата является моральный авторитет»¹. Я обычно рекомендую слушателям и студентам не обманывать даже в мелочах, не делать этого прежде всего для вашей пользы. Вы скоро забудете, что вы сказали одному, что – другому, а что – третьему, и в конце концов вас поймают. В английском языке слово «правда» употребляется с *определенным* артиклем – «the truth», а ложь с неопределенным – «a lie». Ложь может проявляться во многих ипостасях. Ложь, даже небольшая, породит сомнения в вас, в вашей порядочности, серьезности, компетентности и может полностью подорвать к вам доверие. А кто захочет поддерживать серьезные отношения с таким человеком?

Некоторые оправдывают обман, приравнивая его к хитрости, а последнюю – к проявлению ума и находчивости, считая хитрость чуть ли не основным и обязательным качеством дипломата. На самом деле обман не проявление ума, а, наоборот, свидетельство умственного убожества. Откройте словарь синонимов. Понятию «хитрость» адекватны такие слова, как «лукавить, юлить, прикидываться лисой, вертеть хвостом, ловчить», а слово «хитро» означает «плутовски, жуликовато»². Все синонимы этого понятия носят отрицательный характер. Будете вы иметь дело с «жуликоватым» человеком, будете вы уважать «плутоватого»?

Известные английские авторы Гамильтон и Лэнгхорн пишут по поводу доверия: «Успешная дипломатия должна в конечном счете зависеть от признания за представителями правительств определенных общих стандартных подходов и поведения» (в том числе возможности положиться на дипломата, на его слово)³.

¹ Камбон Ж. Указ. соч. – С. 13.

² Александрова З.Е. Словарь синонимов русского языка. – М., 1969. – С. 579.

³ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 181.

В подтверждение своей мысли приведем несколько примеров.

1958 год. Первая встреча канцлера ФРГ К. Аденауэра с Шарлем де Голлем. Еще вчера 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 качестве первого пункта 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 и их лидерам 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 де Голля, и тот отвечал: «Мы встретились в моем доме именно потому, что для Франции настало время проводить новую политику (в отношении Германии. – В.П.). Я полагаю, что стоит опрокинуть ход истории».

Всего они встречались 15 раз, обменялись 40 письмами, провели друг с другом в беседах более 100 часов, в том числе много времени наедине. Сотрудничество двух стран благодаря политике их лидеров, *основанной на доверии*, стало фактом.

Теперь обратимся к другому вопросу, прямо противоположному, – поведению дипломата, когда он встречается с обманом, нарушением данного слова, дезинформацией. Как быть, если ваш собеседник дает вам неточную информацию или проявляет явную недобросовестность в оценке тех или других событий? Или, наконец, когда он сознательно искажает факты, лжет и дезинформирует вас? Начнем с того, что сознательная дезинформация не такое частое явление, хотя если поверить ей, то это может принести существенный вред.

Что касается профессиональных дипломатов или представителей правительства, то они приучены в самом начале своей карьеры к тому, что дезинформация может принести большой вред самому ее сочинителю. В конечном счете всякая ложь может раскрыться, тем более что дипломаты обычно имеют привычку проверять информацию, особенно необычную. «Профессиональные дипломаты, как правило, не так подвержены неточности... Дипломат-любитель может проявить неряшливость»¹, – пишет Г. Никольсон. Точнее сказать,

¹ Никольсон Г. Указ. соч. – С. 71.

дипломат или политик может быть не совсем объективным, отстаивая ту или другую версию, ангажированным исходя из своих политических пристрастий или инструкций правительства.

Чаще всего в роли дезинформаторов выступают случайные люди, или представители спецслужб, или не слишком серьезные собеседники, к словам которых вы должны отнестись с известной осторожностью. Если в ходе беседы у вас появились основания думать, что вас заведомо дезинформируют, полезно задать несколько наводящих вопросов. Под предлогом того, что вы не совсем поняли мысль, вы можете попросить собеседника рассказать вам подробнее, сослаться на то, что в одной из газет тот же эпизод был изложен по-другому, что какой-то политический деятель отрицал то, о чем собеседник сказал, и т.п. Наконец, вы можете деликатно расспросить об источниках данной информации, а после беседы перепроверить ее во встречах с другими партнерами (и обязательно с другими дипломатами вашего посольства, может быть, они получали аналогичные сведения).

Обычно задают вопрос: а не проще ли сразу порвать контакты с так называемым «информатором»? Категорично ответить на этот вопрос нельзя. Целесообразно сначала удостовериться, была ли это случайная обмолвка, слепая передача чужой дезинформации, в которую легкомысленно поверил ваш собеседник, или он хотел намеренно ввести вас в заблуждение. Надо учесть, насколько ценным представляется для вас лицо, с которым вы установили контакт, и насколько обязательными для вас являются встречи с ним. Может быть, стоит еще раз проверить, что собой представляет ваш партнер по беседе, осторожно собрать дополнительные сведения о нем, его связях, в том числе о его связях с разведкой и контрразведкой; в этом вам могут помочь ваши соответствующие спецслужбы (наводить справки надо только через посла!). Во всех случаях о сомнениях и принимаемых мерах вы должны доложить руководителю представительства. Если вы окончательно поняли, что это случайная «обмолвка», то следует продолжать отношения (нелепо было бы думать, что вам все будут подавать на блюдечке стопроцентную проверенную информацию), но относиться к его информации с повышенным вниманием, может быть, предосторожностью.

Сложнее ответить на вопрос, что делать, если вы убедитесь, что вам сознательно подбрасывают дезинформацию. Тогда, прежде чем принять решение, вам предстоит ответить на ряд дополнительных вопросов: кто стоит за этим лицом, с какой целью ложная инфор-

мация сообщается вам, знает ли ваш собеседник, что передает дезинформацию, или его используют вслепую, и только после всего этого доложить послу и ждать его решения (а если это касается самого посла, то ему, вероятно, лучше всего посоветоваться со своими спецслужбами и своими помощниками). Иногда полезно продолжать связь, чтобы «от обратного» узнавать или догадываться о действительном положении дел, ибо прервать связь — значит дать понять, что вы «раскрыли игру», а подчас это невыгодно.

Наконец, если порвать, то как это сделать? Сразу оборвать, дав понять, что сведения, даваемые вам партнером, не соответствуют действительности, понемногу свернуть контакты на нет, передать связь на более низкий уровень, перейти на «случайные» встречи только на общих приемах? Конечно, есть и другие варианты, но нет одного заведомо точного решения — все зависит от совокупности обстоятельств.

Роль эмпатии в жизни дипломатов

Говоря о способностях, уме и талантливости дипломатов, Г. Никольсон в один ряд с этими понятиями ставит приспособление. От способности приспособляться, считает он, зависит дееспособность дипломатов. В русском языке слово «приспособление» приобрело скорее отрицательный, чем положительный смысл, а слово «приспособленец» просто стало ругательством¹. Никольсон в термин «приспособляться» вкладывает другой смысл. Для него это значит «*ставить себя в положение другого*», и это действие — «приспособление» — «имеет большое значение для переговоров». При этом он отталкивается от рассуждения Ф. Кальера, который писал: «Посол должен в определенном смысле отказаться от своих собственных мнений и поставить себя на место государя, с которым ведет переговоры, так сказать, перевоплотиться в него, понять его мнения и склонности и спросить себя: “Если бы я был на месте этого государя, с его властью, его страстями и предрассудками, какое бы воздействие оказало на меня то, что я ему предлагаю?”»². Потеря способности «приспособляться» приравнивается им к потере воображения, при которой дипломат, переставая интересоваться психологией других, «становился инертным и в конечном счете бесполезным».

¹ У Даля *приспособлять* — значит «сделать удобным, годным»: «Наука должна приспособляться к делу», «применяться». Слово «приспособленец» у Даля вообще отсутствует. В словаре Ожегова *приспособленец* — «человек, который приспособливается к обстоятельствам, маскируя свои собственные взгляды».

² *De Callieres F. Op. cit. — P. 74.*

Английский дипломат Макдермот, рассматривая вопрос о том, какими должны быть качества дипломата будущего, также отмечает «способность работать с другими (иностранцами) в трудных условиях и понимать их точку зрения, другой способ мышления и поведения, даже если оно совершенно чуждо вам». Он советовал рассматривать и решать проблемы «холодным умом»¹.

Российский исследователь профессор МГИМО М.М. Лебедева обращает внимание на то, что обычно партнеры, собеседники «недоучитывают то, что нужно взглянуть на проблему глазами другого». Она отмечает, что игнорирование видения партнера может мешать достижению собственных целей. Трудно, практически даже невозможно договориться, если участники переговоров имеют полярные точки зрения на предмет обсуждения².

Одной из разновидностей видения является предубеждение (антитеза приспособлению), когда любая информация или заранее считается ложной, или игнорируется. Американский психолог Р. Уайт даже дал этому явлению определение – «дьявольский образ врага». В этом случае вы не склонны ожидать от своего партнера честных и справедливых суждений и, таким образом, не можете объективно оценить полученную вами информацию.

Другой неправильный стереотип восприятия партнера, хотя и менее распространенный, заключается в том, что вы заранее считаете его «бескорыстным другом». В этом случае вы не можете критически воспринять информацию, которая вам сообщается, а предложения, которые делаются, уже с ходу вами рассматриваются как приемлемые, отвечающие вашим интересам. Надо ли говорить, что это упрощенное отношение к заявлению партнера приведет, как и в первом случае, к тому, что вы дадите в центр необъективную информацию, и интересы вашей страны останутся незащищенными.

В современной науке для этого явления введен даже термин «эмпатия» – способность войти в положение другой стороны («приспособиться»). «В общих чертах эмпатия – это такая способность личности, с помощью которой в ходе непосредственного контакта с другим человеком можно вжиться в его душевное состояние»³, – пишет венгерский исследователь этой проблемы. Участники беседы, переговоров не всегда принадлежат к одной и той же социальной

¹ *McDermott G. Op. cit. – P.182*

² *Лебедева М.М. Указ. соч. – С. 60.*

³ *Нергеш Я. Указ. соч. – С. 213.*

системе, культурной среде и мировоззрению. У них часто разное представление о тех же самых понятиях в результате различных традиций, национальных и психологических особенностей. Непредвзятый, беспристрастный анализ поведения и стиля мышления вашего партнера является поэтому неизменным условием любых встреч. Замечено, что у хорошего коммерсанта чувство эмпатии очень развито. Он понимает: чтобы сбыть товар, нужно чувствовать, что хочет покупатель, что ему нравится и что нет, он терпелив, иногда затягивает торг, чтобы понять ход мысли покупателя, оценить его настрой и его индивидуальные качества. Дипломат тоже должен обладать этими качествами.

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 ему¹. Он рекомендует в ходе переговоров не позволять себе расслабиться, ясно понимать вещи такими, как они есть. Ж. Камбон тоже придерживается этих взглядов и подчеркивает: нет ничего хуже, чем человек, лишенный здравого смысла. Для посла же *рассудительность* является основным качеством.

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. Гарвардский профессор Р. Фишер и американский психолог У. Юри в своей книге «Путь к согласию или переговоры без поражения», анализируя проблему «приспособления», делают такой вывод: «Способность видеть ситуацию такой, какой она представляется другой стороне, сколько бы трудно это ни было, – самое важное искусство, которым можно овладеть»². Мы бы добавили – и нужно овладеть.

Г. Никольсон, комментируя это, пишет, что для молодого дипломата замена «приспособления» воображением может оказаться ловушкой и он начнет фантазировать. Для опытного дипломата потеря способности «приспособляться» означает его превращение в

¹ *De Callieres*. Op. cit. – P. 19–20.

² *Фишер Р., Юри У.* Путь к согласию, или Переговоры без поражения. – М., 1992. – С. 39.

тяжело нагруженное судно без парусов. Он перестает интересоваться психологией других и становится бесполезным¹. Примером того, как даже выдающиеся политики не умели и не желали понять собеседника, являются в известной степени отношения М. Тэтчер с руководителями западных государств. Дж. Картер жаловался, что за 45 минут его первой беседы с ней (а она тогда была не премьером, а всего лишь лидером оппозиции) ему удалось говорить лишь 5 минут. Один из журналистов писал, что М. Тэтчер наступают «кованым сапогом на ноги своих партнеров». Жискара д'Эстен отмечал, что она отказывается учитывать мнение собеседника, и подчеркивал ее «неспособность принимать во внимание реальность его (собеседника. – В.П.) существования». «Для нее собеседник, – писал он, – сам по себе не существует. Она готова разговаривать с ним, только если он полностью разделяет ее точку зрения. У нее даже и мысли не возникает, что в аргументации собеседника может отыскаться что-то, что следует принять к сведению»².

В результате французский президент с первого взгляда стал испытывать к ней неприязнь, презрительно называя ее «дочерью бакалейщика»³. Сама же Тэтчер в доверительных беседах признавалась, что лидеры ЕЭС относились к ней с неприязнью и награждали ее нелестными эпитетами⁴.

Конечно, при таком отношении к собеседнику нелегко найти взаимопонимание с партнером. Дипломат не может позволить себе быть самодовольным, он должен быть во время беседы психологом, учитывать настроение собеседника, стараться не только выслушать, но и понять его взгляды, уяснить не только *что* говорит собеседник, но и *почему* он так говорит и что кроется за его высказываниями. Президент США В. Вильсон говорил: «Если вы явитесь ко мне со сжатыми кулаками, то я могу обещать вам, что мои кулаки крепко сожмутся. Но если вы придете ко мне и скажете: “Давайте посидим и посоветуемся, а если разойдемся во мнениях, то *постараемся понять, чем это вызвано и по каким пунктам мы расходимся* (курсив наш. – В.П.), мы сразу обнаружим, что наши разногласия в конечном счете не так уж велики, что пунктов, по которым мы расходимся, мало, а таких, по которым сходимся, много и, если только у нас хватит терпения, объективности и желания договориться, мы

¹ Фишер Р., Юри У. Указ. соч. – С. 39.

² Жискара д'Эстен. Власть и жизнь. Противостояние. – М., 1993. – С. 349–350.

³ Попов В.И. Маргарет Тэтчер: человек и политик. – М., 1991. – С. 137.

⁴ Там же.

договоримся»¹. Венгерский дипломат вносит добавления к этому. «В общих чертах эмпатия – это такая способность личности, с помощью которой в ходе непосредственного контакта с другим человеком можно вжиться в его душевное состояние. Это можно выразить и так: вживание в другой образ, проецирование одной личности на другую»². Для эмпатии нужны прежде всего воля и внимание к другому человеку. Молодые дипломаты иногда теряются, столкнувшись с неожиданной реакцией собеседника, с высказанным им необычным суждением, и с ходу начинают отвечать и даже опровергать его. Это объясняется тем, что до этого он не смог понять, что собой представляет его партнер, не смог приноровиться к его стилю ведения беседы или к его философским и политическим концепциям.

Конечно, надо исключить всякую предубежденность в отношении собеседника. Иногда у вас до этого были не самые приятные разговоры с ним, вы могли слышать или читать какие-то не слишком лестные высказывания вашего визави в ваш адрес или его критические замечания о вашей стране, наконец, вам не слишком нравились какие-то черты его характера, его манеры, поучительный тон, безапелляционность суждений – все это не основание для проявления ваших чувств и антипатий. Не будьте раздражительны, не показывайте какой-либо личной враждебности или нерасположения. Как советует Г. Никольсон, дипломат «должен быть в хорошем настроении или по крайней мере подавлять свое плохое настроение, во-вторых, он должен быть исключительно терпелив»³.

Некоторые дополнительные советы. Проявляйте уважение к мнению вашего собеседника и с самого начала придерживайтесь дружелюбного тона в разговоре. Следите за тем, чтобы ваша предвзятость или неблагосклонность 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. Если все же вы с ним не согласны, то, дав ему это понять, предоставьте ему возможность для отступления и сохранения своего лица. 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 страст-

¹ Карнеги Д. Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – М., 1989. – С. 159.

² Нергеш Я. Указ. соч. – С. 213.

³ Никольсон Г. Указ. соч. – С. 73.

ного желания обязательно взять верх над собеседником, так сказать «разгромить» его. Но главное, конечно, для того, чтобы проникнуться точкой зрения партнера (это не значит присоединиться к ней) и лучше понять, его надо внимательно выслушать.

**Умение
слушать**

Известный французский философ и романист А. Жид однажды начал свою лекцию словами: «Все это было сказано раньше, но поскольку никто не слушал, следует повторить: обследование множества людей показало, что достаточными навыками слушать обладают немногие». Такая манера – не слушать собеседника – характерна для начинающих дипломатов и амбициозных политиков. Так, руководитель личной охраны М.С. Горбачева, который не раз присутствовал и при его беседах, отмечал, что советский лидер «быстро обрел манеру задавать людям вопросы и тут же самому на них отвечать». «Он говорил и не слушал, диалог превращался в монолог»¹. Об этом еще 100 лет назад в рассказе «Царский писарь» известный русский писатель А.И. Куприн отмечал:

«Людьми пожилыми, даже не отличающимися особенно тонкой наблюдательностью, давно уже замечено, что среди современников исчезает мало-помалу простое и милое искусство вести дружескую беседу. Несомненно, что главная причина этого явления – уторопленность жизни, которая не течет, как прежде, ровно, ленивой рекой, а стремится водопадом, увлекаемая телеграфом, телефоном, поездами-экспрессами, автомобилями и аэропланами, подхлестываемая газетами, удесятеренная в своей поспешности всеобщей нервностью.

В литературе стал редкостью большой роман: у авторов хватает терпения только на маленькую повестушку. Четырехактная комедия разбилась на четыре миниатюры. Кинематограф в какие-нибудь два часа покажет вам войну, охоту на тигров, скачки в Дерби, ловлю трески, кровавую трагедию и уморительный до слез водевиль, а также виды Калькутты и Шпицбергена, бурю в Атлантическом океане, Альпы и Ниагару.

Устный рассказ сократился до анекдота в двадцать слов. Но, главное, совершенно пропало умение и желание слушать. Исчез куда-то прежний внимательный, но молчаливый собеседник, который раньше переживал в душе все извивы и настроения рассказа, который отражал невольно на своем лице всю мимику рассказчика и с наивной верой воплощался в каждое действующее лицо. Теперь всякий думает только о себе. Он почти не слушает, стучит пальцами и двигает ногами от нетерпения и ждет-не дождется конца повествования, чтобы, перехватив из рта последнее слово, поспешно выпалить:

– Подождите, это что! А вот со мной какой случай случился...

Про самого себя я скажу без похвальбы – да тут и хвастовство-то самое невинное – про себя скажу, что я обладаю в значительной степени

¹ *Медведев В.* Человек за спиной. – М., 1994. – С. 216.

этим даром слушать с толком, с увлечением и со вкусом, или, вернее, не утратил его еще со времен детства»¹.

Именно поэтому упоминавшийся нами Д. Карнеги давал такой деловой совет: «Будьте хорошим слушателем. Пусть большую часть времени говорит ваш собеседник». Тот же совет вы найдете у Э. Са-тоу, который при этом ссылался и на Кальера. Он считал, что одним из наиболее существенных достоинств ведущего беседу является «умение внимательно слушать и обдумывать все, что хотят ему сказать, и на представленные ему доводы дать ответ, верный по существу и кстати сказанный». Он поясняет, что люди, когда говорят о своих делах, больше обращают внимание на то, что хотят сказать сами, чем на то, что им говорят.

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 услышали².

Дипломаты и ученые, занимающиеся этой проблемой, считают одной из главных задач беседующего «разговорить» своего собеседника. Что это значит? Во-первых, создать соответствующую, располагающую для разговора обстановку (об этом мы еще скажем позднее). Во-вторых, начать разговор по существу, то есть с темы, которая интересует партнера и которую, как вы полагаете, он готов обсуждать. В-третьих, учесть сразу, в самом начале, менталитет собеседника, его психологический настрой. Как мы уже писали, англичане иногда сдержанны, неразговорчивы, французы не любят сразу приступать к серьезному разговору, итальянцы разговорчивы и иногда неоправданно оптимистичны. Следует принимать во внимание и настроение собеседника – он может сам не сказать вам, что не очень хорошо себя чувствует или что вчера его расстроил начальник, или что-то ему не понравилось при приеме. Однажды полицейский не разрешил моему гостю поставить около посольства машину и погнался чуть ли не за полкилометра, видно было, что он чем-то огорчен, беседа не очень клеилась и только в конце мы узнали, в чем дело. Догадайся мы спросить раньше – это недоразумение было бы снято.

¹ Куприн А.И. Сочинения. – Т. 2. – М., 1980. – С. 350–360.

² Фишер Р., Юри У. Указ. соч. – С. 51.

Но главное, как уже отмечалось, если вы хозяин – найдите подходящий момент, чтобы переключить разговор на собеседника и на интересующую вас тему.

Выражение «умение слушать» некоторыми воспринимается как нелепость. Дескать, каждый человек умеет слушать и для этого не нужно какого-то «искусства», полагая, что уж они, конечно же, умеют слушать. А ведь в результате неумения людей слушать деловой, серьезный разговор, где каждое слово может иметь глубокий смысл и где нюансы иногда важнее серьезных, но общих фраз, и возникло специальное учение о так называемом «рефлексивном слушании» и целая методика такого «слушания»¹.

Иствуд Атватер, один из апологетов этой теории, в книге «Я вас слушаю» рекомендует прежде всего без нужды не прерывать говорящего, вопросы задавать только тогда, когда ваш собеседник полностью изложит свою мысль, реплику подавать, имея в виду ободрить говорящего, а не сбить его с толку, спрашивать с целью уточнить сказанное партнером, побудить его подробнее раскрыть высказанные мысли. Он рекомендует целый набор дополнительных, стандартных вопросов типа: «уточните, пожалуйста, вот это ваше положение», «не повторите ли Вы то-то и то-то», «не поясните ли Вы, что имели в виду, когда сказали...», «не объясните ли Вы подробнее это ваше высказывание» и т.д. и т.п.; можно также перефразировать сказанное собеседником и тем самым дать ему возможность расширить или уточнить ту или другую его мысль. Хорошим примером является подытоживание того, что сказал вам собеседник. То же можно сделать, употребляя выражения типа «как я понимаю» или «Вы думаете», и дальше пересказать (точно или не совсем точно – это зависит от вашей цели) услышанное. Хороши такие обороты, как «по вашему мнению», «Вы считаете, что...», «правильно ли я Вас понял, что...» и дальше вы излагаете то, что вам сказал собеседник. «Рефлексивное слушание» позволяет получить более полную информацию, покажет вашу заинтересованность в том, что вам сообщил партнер. Еще одна польза от него: если вы беседуете один на один и никто не записывает вашу беседу, оно дает возможность лучше запомнить то наиболее важное, что вы услышали во время разговора. И еще одна проблема – недостаточное понимание вами собеседника из-за иностранного языка. Если вы не знаете достаточно хорошо язык и пользуетесь услугами переводчика, то могут возникать самые разные

¹ См. подробнее: *Атватер И. Я вас слушаю.* – М., 1984. – С. 21–25, 95–100.

неожиданные ситуации. Переводчик мог не понять вашего собеседника, если, например, он стажировался в Египте, а переводит араба из Ирака. Он знает литературный арабский, но не знает местного языка. То же может быть с переводчиком, стажировавшимся в Англии и не всегда понимающим американский язык собеседника, да еще если тот, скажем, из Техаса, с местным произношением. Бывают случаи, когда переводчик не знает достаточно хорошо специальную техническую или юридическую лексику. Вам кажется, что вы поняли сказанное партнером, а затем начинаются недоразумения. В таких случаях не стесняйтесь переспросить переводчика и собеседника, стараясь до конца выяснить непонятное. Следует иметь в виду, что при переводе часто теряется тональность вашего высказывания. Вы (или ваш партнер) подчеркнули какое-то одно слово, придавая ему ключевое значение, а переводчик не выделил его или сделал ударение на другом слове – возникло недоразумение или непонимание. Поэтому на сохранение вашей тональности при переводе не всегда можно рассчитывать.

Кроме того, бывают случаи, когда переводчик переводит точно, но понять ничего нельзя, так как собеседник говорит нарочито туманными фразами. Во время одной встречи министра иностранных дел СССР с министром Египта последний вообще прервал разговор и попросил о перерыве, сославшись на то, что переводчик плохо переводит, хотя перевод был совершенно точным. Переводчика заменили. После перерыва министр Египта, не возвращаясь к предыдущей теме, перешел к обсуждению другого вопроса. Стало ясно, что вся эта сцена была разыграна специально, чтобы уйти от обсуждения нежелательной проблемы. К слову, в большинстве случаев ответственность за такого рода недоразумения возлагается на «стрелочника», то есть переводчика. К сожалению, у нас переводчики не всегда пользовались тем уважением и вниманием, которого они заслуживают, и парадоксально, что иногда меньше всего понимают важность и сложность этой работы те, кто не знает ни одного иностранного языка. И наоборот, ценят специалистов те, кто сам знает язык.

Надо отметить также, что даже при хорошем знании иностранного языка иногда полезно вести беседу с помощью переводчика. Беседа слишком серьезна, и тема может быть такой острой и деликатной, что вам нельзя ошибиться и, кроме того, пользуясь услугами переводчика, вы имеете дополнительное время для обдумывания ответа.

Американцы своим молодым дипломатам советуют: «Избегайте демонстрировать напоказ знание вами иностранных языков» – и добавляют в качестве примера, что даже американский посол в Японии, прекрасный знаток японского языка, пользовался услугами переводчика¹. Бывают случаи, когда во время беседы можно использовать перевод для «уточнения» позиции или для нахождения выхода из трудного положения.

Есть и еще некоторые сложности с переводом. Отдельные слова в разных языках имеют разный смысл. Так, например, в английском языке слово «компромисс» имеет скорее положительное, чем негативное значение: «половинчатое решение, с которым могут согласиться обе стороны». В персидском языке это слово имеет отрицательный смысл, так же как и слово «посредник», которое на персидском языке означает вмешиваться в торг без приглашения². И когда Генеральный секретарь ООН К. Вальдхайм, приехав в 1980 г. в Иран для урегулирования вопроса об американских заложниках, сказал, что прибыл в Тегеран для выработки «компромисса», его машину через час после выступления разгневанные иранцы забросали камнями³.

**Специфика
первой
беседы**

Первая беседа (мы говорим не о беседе в правительственных кругах по приглашению или по вашей инициативе, об этом особый разговор, а о беседе, цель которой – знакомство) может иметь определенную цель – обсуждение каких-то проблем, которые интересуют обе стороны, но она будет и первым «соприкосновением» с собеседником, своего рода «прощупыванием», открытием для вас. И разведка эта будет носить взаимный характер. Из нее вы (так же, как и ваш партнер) должны будете сделать вывод: что собой представляет ваш собеседник, насколько он умен, осведомлен в той или другой области, достоин ли он вашего внимания и насколько он может пойти вам навстречу, и, кроме того, такая беседа имеет целью заинтересовать партнера своей персоной, показать, что вы много знаете, умеете рассуждать, открыты для общения, словом, что вы полезный и приятный собеседник. Жан-Жак Руссо говорил, что почти во всех делах

¹ См.: Симпсон С. Указ. соч. – С. 86.

² Мне, например, работая во Вьетнаме (во время войны ДРВ с американскими войсками и Южным Вьетнамом), пришлось столкнуться с тем, что вьетнамцы вкладывали в слово «компромисс» крайне отрицательный смысл, приравнивая его к поражению в переговорах, отступлению от своих позиций, называя его «гнилым соглашением». И очень трудно было их переубедить.

³ Фишер Р., Юри У. Указ. соч. – С. 50.

самое трудное – начать. Поэтому к первой беседе надо особенно тщательно подготовиться и продумать все возможные варианты.

Конечно, до встречи вы должны собрать наиболее полную информацию о вашем партнере или партнерах, все опубликованные о нем (них) сведения. Сделать это лучше всего сначала по справочникам «Кто есть кто», издаваемым почти во всех странах; если ваш собеседник – член парламента (или был членом парламента), то посмотреть (лучше всего по индексу) по предметному, именному указателю, по парламентским дебатам ознакомиться с его выступлениями, проверить, не издавал ли он книг или брошюр, и ознакомиться с ними, спросить у ваших коллег по посольству, нет ли у них его выступлений, досье и бесед, а если они с ним встречались, то подробно расспросить их. Можно, конечно, осторожно осведомиться о нем и у ваших знакомых по стране пребывания. Если лицо, которое вы приглашаете или которому наносите визит, занимает видное положение, полезно расспросить его помощника о его семье и увлечениях, не вегетарианец ли он, что из напитков предпочитает, чтобы наилучшим образом подготовиться к встрече с ним.

Если вы хозяин приема, то прежде всего вы должны определить, кто и где будет встречать вашего гостя. Я бы сформулировал для себя такое правило: чем выше положение гостя, тем с большим почетом вы должны его встречать, премьер-министра страны вы будете встречать лично и у входа в резиденцию, а мелкого чиновника, который напросился к вам на встречу, встретит сотрудник в самом посольстве. Затем решите, как вы и ваши коллеги будут к нему обращаться, поставите ли вы перед собой в конце беседы задачу перейти к более тесным, систематическим контактам или нет. Помните, что обращение к гостю во время беседы играет очень существенную роль, и в первой беседе особенно. Д. Карнеги посвящает обхождению с людьми и первому знакомству целую главу, и суть ее сводится к следующему. Во-первых, имя человека. Его каждый пронесет через всю свою жизнь. Он рождается и умирает с ним. Карнеги по этому поводу пишет: помните, что «имя человека – это самый сладостный и самый важный для него звук»¹. Если в этом суждении и есть доля преувеличения, то в основе своей оно правильно. А как обращаться к себе-

¹ Уверяют, что Наполен III, император Франции и племянник великого Наполеона, гордился тем, что мог запомнить имя каждого человека, с которым он встречался. Он несколько раз употреблял его во время беседы, расставаясь с новым знакомым, он записывал его имя, добиваясь и слухового, и зрительного восприятия.

седнику? Так, как он этого желает. Чем значительней человек, тем, как правило, большее внимание он обращает на свое имя и титул. Он желает, чтобы его чаще повторяли и в той транскрипции, которая ему особенно приятна. История изобилует многими тому примерами, когда властные люди придавали своему имени и званию повышенное значение. Так, первый президент США Дж. Вашингтон хотел, чтобы его называли «Ваша светлость, Президент Соединенных Штатов», Екатерина II не вскрывала писем, если на конверте не значилось «Ее Императорскому Величеству», Христофор Колумб ходатайствовал о присвоении ему титула «адмирала океана» и вице-короля Индии, хотя ее он никогда не открывал. Королеву Елизавету II согласно придворному этикету следовало первый раз обязательно титуловать «Ваше Величество» или «Ваше Королевское Величество», и только после второго-третьего раза обращаться к ней со словом «мадам» или «мэм», но я никогда не слышал, чтобы к ней так обращались, и даже близкие и родные называли ее в присутствии других строго официально. Принц Чарльз в разговоре со мной как-то обмолвился: «Моя мать говорит» и, спохватившись, сразу же поправился: «Ее Величество сказала». Сталин не любил, когда к нему обращались «Иосиф Виссарионович», и требовал, чтобы к нему обращались только как к «товарищу Сталину», видимо, потому, чтобы в его имени всегда звучала «сталь»¹.

К бывшим премьер-министрам и министрам обычно обращаются без приставки «экс»: «господин премьер-министр», «господин министр», так же принято обращаться и к заместителям министра: «господин министр». К послам обращаются «Ваше Превосходительство» (без указания имени, в том числе и к послам, находящимся в отставке, как к военным после их ухода в отставку: «господин генерал», «господин полковник»). Титул «Ваше Превосходительство» употребляется в отношении послов как при устном, так и при письменном обращении. Такое титулование вошло в употребление после Вестфальского мира 1648 г., положившего конец Тридцатилетней войне. Говорят, что оно было введено французскими уполномоченными, чтобы подчеркнуть различие между послами коронованных монархов и представителями менее значительных властителей. После Вен-

¹ Наоборот, когда как-то у меня зашел разговор об именах – русских и английских – с лидером либеральной партии Дэвидом Стилом, он спросил, какой фамилии в русском языке могла бы соответствовать его фамилия, и я сказал «наверное, Сталин», он был искренне огорчен. Человек по натуре мягкий, деликатный, он не хотел, чтобы его имя ассоциировалось с «вождем всех народов».

ского конгресса 1815 г. оно получило признание во всех европейских дворах. Ф. Кальер (начало XVIII в.) считал, что посланникам ранг «превосходительство» не дают, но в Британии с января 1940 г. всех посланников также титулуют «превосходительством». Такая практика существует и в ряде других стран. Если посол является кардиналом, то его называют «Ваше Преосвященство»¹. В монархических странах к придворным надо обращаться, имея в виду их должностное положение (точно надо употреблять и церковный сан священнослужителей). Так, в Англии к лицам, удостоенным дворянского звания, нужно обращаться с упоминанием их звания (например, когда председатель одной крупной комиссии г-н Джон Мехью-Сандерс был удостоен дворянского звания, к нему надо было обращаться как к сэру Джону или как сэру Джону Мехью-Сандерс)².

В некоторых посольствах (не только российских) принято иногда в разговорах между собой фамильярно называть руководителей страны сокращенными именами, прозвищами (так, министра Громыко сотрудники про себя называли «Гром»). Наши дипломаты в ГДР называли первого секретаря ЦК СЕПГ Вальтера Ульбрихта в разговоре между собой просто «Вальтер». Тогдашний наш посол справедливо отчитал дипломата, позволившего себе такую вольность, сказав: «Позволял ли я когда-нибудь фамильярность в отношении его в лицо или за глаза называть товарища Ульбрихта по имени?». Это было хорошим уроком для молодого дипломата. Он мог «обмолвиться» и в присутствии посторонних, а это могло быть передано руководителю страны и сослужило бы недобрую службу. Упаси вас боже перепутать имя (и отчество) собеседника, едва ли вам это когда-нибудь простится.

Когда вы посылаете приглашение на прием, позаботьтесь о том, чтобы имя и титул были написаны правильно. Обычно бланки приглашений заполняют младшие сотрудники, по идее их должны проверять дипломаты, но они этого не делают или делают не очень внимательно. И тогда происходят неприятности вроде следующей,

¹ Сатоу Э. Указ. соч. — С. 253.

² В доказательство того, насколько это важно, расскажу об одном случае. В разговоре с министром иностранных дел сэром Джеффри Хау я назвал присутствовавшего при этом директора департамента г-ном Буллардом, запомнившего, что ему на днях было присвоено дворянство и теперь он должен был именоваться «сэр Джулиан Буллард». Я сразу извинился и поправился, на что мне министр сэра Джеффри сказал: «Ну что Вы, господин посол, это не так важно». И, продолжая свою мысль, добавил с раздражением: «А вот на днях меня Би-би-си обозвало «г-ном Хау». Видимо, этого он стерпеть уже не мог.

которая случилась в нашем посольстве в Англии. Не раз на вечерние приемы посла приглашали бывшего премьера страны, известного политического деятеля консервативной партии Эдварда Хита. Как правило, джентльмены приглашались с супругами. Для Э. Хита выписывавший приглашение сотрудник не делал исключения. Так повторялось несколько раз, пока однажды премьер не заметил послу: «Ваше Превосходительство, Вы приглашаете меня на Ваши приемы всегда с *супругой* (он подчеркнул это слово). Вы вкладываете в это какой-нибудь смысл?» – с присущей англичанам тонкой иронией спросил он меня. Мне оставалось только покраснеть и извиниться. Вся страна, кроме нас, знала, что он был холостяком.

Не может быть двух мнений – дипломат должен быть максимально вежливым и предупредительным к своим гостям. Это незыблемое правило, конечно, распространяется и на жен дипломатов. В высших кругах любой цивилизованной страны эти качества ценятся дороже всего. Приведу два примера из собственной практики. На приеме у генерал-губернатора Австралии (а он – представитель монарха, высшее должностное лицо страны) его супруга увидела, что я хочу закурить, но не вижу пепельницы. Тогда она пересекла весь зал, держа в руках пепельницу. Она не считала для себя это зазорным. Премьер-министр Англии, принимая меня, сама налила чашку чая и, поднявшись со своего кресла, поднесла ее мне. Она выполняла обязанности гостеприимной хозяйки.

Но как далеко может идти дипломат в своей любезности, не теряя достоинства? У нас, например, в свое время критиковали одного дипломата, когда он, будучи хозяином приема, помог надеть пальто своему высокоуважаемому гостю. Но в той стране это было обычным проявлением вежливости, тем более в отношении старшего по возрасту. Можно ли поцеловать руку даме? Если в стране вашего пребывания это принято – то почему нет? Не будете же вы заводить свой порядок в чужой стране. Не откажетесь же вы, входя в мечеть, снять обувь, хотя в православных странах при входе в церковь это не принято. Труднее иногда соблюдать придворный этикет при общении с монархами.

Когда Советским Союзом были установлены дипломатические отношения с Египтом, верительные грамоты должны были посланником вручаться королю Фаруку. По придворному этикету монархического в то время Египта ни один человек, какого бы звания и общественного положения он ни был, не смел, уходя, повернуться к Его Величеству спиной. Конечно, этот ритуал для представителя

СССР был унижителен. Посланник сообщил о своих сомнениях в Москву. Министр согласился с посланником, это правило действительно архаично, но посоветовал не придавать ему значения и выполнить все требования этикета. Из-за непривычки пятиться задом с группой дипломатов вышел конфуз. Посол сделал это нормально, а остальные дипломаты, не рассчитав, ретировались не к выходной двери, а, пятясь назад, уперлись в стену, но под улыбки присутствующих повернулись и покинули зал¹.

Но есть и более серьезные вопросы, касающиеся этой же темы. В частности, насколько обязательно, желательно и возможно сделать комплимент вашему гостю, вашему собеседнику? Вежливость, как и почти все на свете, имеет свои границы. Если она переходит в подострастие, в лесть, в самоуничижение, то она недопустима. Лесть сама по себе – лицемерие и унижает и льстеца, и того, кому адресована. Она именно из-за своей неискренности может произвести на умного человека обратное впечатление, оттолкнуть и создать неблагоприятное мнение о вас. Она подобна фальшивой монете: когда ее разглядят, то с презрением отбросят. Недаром широко известно высказывание мексиканского президента генерала Обрегона: «Не бойтесь врагов, нападающих на вас, бойтесь друзей, лстящих вам».

Но не следует путать лесть с комплиментом. В отличие от лести комплимент – это вежливое признание достоинств человека, выражение вашего уважения к нему, к каким-то его достоинствам.

Комплимент взят на вооружение и в дипломатической переписке. Дипломатические ноты начинаются с комплимента, с выражения своего уважения адресату и заканчиваются им. Если комплимент, сделанный вами собеседнику, искренен и отражает ваше одобрение действительно положительных сторон вашего партнера, то он вполне допустим². Но только не переходите границы, не злоупотребляйте комплиментами, будьте умеренны в похвалах, чтобы вас не заподозрили в лести. Конечно, во время первой беседы вы хотите произвести впечатление на собеседника, и потому вам следует быть

¹ Новиков Н.В. Указ. соч. – С. 46, 50.

² Президент США А. Линкольн однажды начал свое письмо словами «все любят комплименты» и привел высказывание одного американского ученого: «Глубочайшим свойством человеческой природы является страстное стремление людей быть оцененными по достоинству». Линкольн пользовался огромным уважением среди американских президентов. Рузвельт даже говорил, что, когда он сталкивался со сложной проблемой, он спрашивал себя, что сделал бы в его положении Линкольн, если бы перед ним стояла эта проблема. (Карнеги Д. Указ. соч. – С. 49.)

приветливым, но и предельно осторожным в выражениях. Лучше сказать меньше, чем сказать больше и допустить промах.

Ваше душевное состояние, естественно, будет передаваться собеседнику, и потому вы должны быть в хорошем настроении и приветливы. Если вы будете угрюмы, сердиты, раздражительны, неулыбчивы, то у вашего партнера настроение лучше не станет. Роль улыбки в беседе трудно переоценить. «Она обогащает тех, кого ею одаряют, не обедняя и тех, кто дарит улыбку», – говорят о ней. У китайцев есть пословица: «Человек без улыбки не должен открывать свой магазин». Это относится и к дипломату. Но еще раз подчеркну – всему есть предел. Нельзя все время и при каждой фразе улыбаться. Вас просто могут посчитать за не очень умного и серьезного человека. Недаром даже одного нашего министра иностранных дел окрестили на Западе «улыбчивым министром», вкладывая в это далеко не положительный смысл.

Конечно, вы должны понравиться собеседнику, но при этом не переборщить. Для того чтобы показать, что может получиться, если вы перестараетесь, приведу цитату из интервью одного российского дипломата: «Важно заинтересовать собеседника, – говорил он, – дипломату, как, я извиняюсь, и проститутке, важно понравиться». Вот до такой степени «нравиться» не нужно. Каждому свое. И смешивать две эти профессии дипломату непозволительно.

Во время первой беседы обычно складывается впечатление о человеке. Иногда оно определяет ваше мнение о нем надолго или навсегда. Однако не следует торопиться с окончательными выводами, особенно если обстоятельства были не слишком благоприятны. Может быть, ваш собеседник не смог раскрыться, не подготовился должным образом к беседе, у него накануне могли случиться какие-то неприятности, о которых вы не знали, но которые сильно повлияли на него, может быть, в чем-то были неправы и вы, не учли всего в ходе разговора, может быть, у него не складывались беседы с вашими предшественниками. Возможно, следующая встреча пройдет в другой тональности и у вас изменится мнение о нем.

И наконец, о чем, может быть, нужно было сказать в начале этой главы. Это о представлении самого себя и тех лиц, которые вас сопровождают при беседе. Конечно, если вас приглашают на официальную беседу, скажем, министр, заместитель министра или начальник департамента, то никаких представлений не требуется – он знает, с кем будет разговаривать. Но если вы наносите визит, знакомитесь с кем-то, то следует прежде всего назвать свое имя и фамилию, а если

представится возможность, особенно при вашем представлении коллеге-дипломату (скажем, когда вы по приезде в страну наносите визит в дипкорпусе), то полезно подробнее рассказать о себе, о своем образовании и предыдущей работе. Важно отметить при этом, о чем вы не должны говорить (по своей инициативе): если перед вами человек, не получивший высшего образования, то и вам не следует кичиться своими университетскими успехами, если ваш собеседник холостой – не распространяйтесь о том, какая у вас хорошая семья, если тот, с кем вы знакомитесь, не знает ни одного иностранного языка – не напирайте на то, что вас называют полиглотом. Словом, не подчеркивайте то, что вас может разъединять, не ставьте себя выше вашего знакомого, не принижайте тем самым его заслуг. Наоборот, постарайтесь при представлении найти какие-то общие точки: вы работали в одних и тех же странах, у вас есть общие знакомые и т.д. Не забудьте представить дипломата, который вас сопровождает. Есть два способа представления вами вашего коллеги.

К примеру, посол представляет третьего секретаря посольства:

Первый способ. Г-н Иванов, третий секретарь, он недавно прибыл в страну.

Второй способ. Г-н Иванов, третий секретарь, специалист по вопросам экономики. Хотя он недавно прибыл в страну, но он очень хорошо знает здешние экономические проблемы, самые серьезные документы я обычно поручаю писать ему.

Первое представление – чисто формальное, в то время как при втором посол обращает внимание на достоинства г-на Иванова, оно будет способствовать авторитету третьего секретаря, да в какой-то степени характеризовать и самого посла, его умение подбирать кадры и его заботу о них.

Подготовка к беседе К каждой беседе, какой бы она ни казалась вам простой, 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. Полезно при этом посоветоваться со старшим составом посольства и наметить линию поведения. Может случиться, что беседа состоится на совершенно неожиданную для вас тему, к ней, конечно, вы подготовиться не сможете, но о такого рода беседах мы поговорим далее. Во всех других случаях вы должны обдумать предстоящую беседу вне зависимости

от того, что данная тема встречи вами уже обкатывалась и вопросы, которые вы будете обсуждать, вам хорошо известны. А.А. Громыко в разговоре со мной обращал внимание на то, как важна подготовка к *любой* встрече и как часто дипломаты это недооценивают, полагаясь на свой прежний опыт, отмечал, что, анализируя свои беседы и переговоры, которые складывались не так, как ему хотелось бы, он всегда находил изъяны и в своей собственной подготовке. Он подчеркивал, что в результате не были учтены все факторы и аргументы, с которыми пришлось столкнуться при обсуждении некоторых вопросов¹. Проведение беседы требует искусства, и, как всякое искусство, оно подчинено определенным правилам, законам, учету предыдущего опыта, достижений и допущенных ошибок.

Мы уже отмечали, что первой стадией в подготовке к ней является предварительное ознакомление с характеристикой собеседника, с тем, какие вопросы его интересуют, в каких проблемах он лучше разбирается, в каких меньше осведомлен, каковы его взгляды на возможные темы обсуждения. Полезно знать, что собой представляет круг его единомышленников («скажи мне, кто твой друг, и я скажу, кто ты»), как он к ним относится и как они оценивают его. Кроме того, для придания разговору «легкости», оживления надо знать и об увлечениях вашего партнера, может быть, представится удобный случай в качестве разрядки использовать любые темы и хобби вашего собеседника – его интерес к музыке, любовь к истории, каким-либо видам спорта и т.д. До беседы нужно внимательно изучить местные газеты и, что не менее важно, прессу страны, которую вы представляете, самому посмотреть по телевизору последние известия и послушать передачи по радио: для собеседника все, что вы узнаете в последние минуты, будет новостью, а главное – вы будете в курсе всех новостей, которые могут стать предметом обсуждения. Если в посольстве кому-то из дипломатов поручено прослушивать последние известия с родины, то полезно побеседовать с ним². Если

¹ Из личного архива. Запись беседы с А.А. Громыко в ноябре 1980 г.

² Кроме того, дипломат, конечно, должен быть знаком с почтой, которая пришла из столицы его государства, и телеграммами из центра, которые ему расписаны послом. У нас дипломатическая почта в посольство приходила обычно раз в месяц, и, конечно, значительная часть информации устаревала. Западные авторы утверждают, что большие посольства США получают в день от 50 до 100 страниц информационных бумаг почтой или по факсу, а американские послы считают, что для лучшего понимания обстановки в своей стране они каждые два-три месяца должны посещать Вашингтон. В последние годы и некоторые российские посольства получают факсом необходимые им материалы.

эта беседа с партнером не первая, вы должны прочитать записи предыдущих бесед и, может быть, при встрече возвратиться к ним. Если по темам, по которым вы намерены беседовать, в посольстве ведутся досье, обязательно познакомьтесь с ними.

В случае, когда в беседе будет участвовать и другой дипломат, вы должны подумать о распределении ролей: какие проблемы затронет ваш коллега, в обсуждение каких вопросов, адресованных вам, вы постараетесь привлечь его, сославшись, что он большой специалист по этому вопросу или что он недавно прибыл из столицы и знает последние данные, и т.п. Главное, конечно, определить, какую цель вы ставите перед беседой, какую информацию хотели бы получить от собеседника, какой информацией вы хотели бы поделиться с ним и в чем вы намереваетесь его убедить. Полезно заранее выработать аргументы в пользу вашей точки зрения, определить, какие в связи с этим он может задать вам вопросы или выдвинуть возражения и, наконец, при расхождении во мнениях подумать, как вы будете вести полемику или предпочтете уклониться от нее. Когда перед деловой частью беседы предполагается небольшой коктейль и «светская беседа», то следует продумать, чем вы займете гостя или, если вы в гостях, чем ответите хозяину во время «small talk». Но «разминка» при этом не должна быть пустым разговором. Лучше всего сообщить какие-то интересные сведения о вашей стране, если гость впервые у вас, о здании (если оно представляет интерес), о знаменитых гостях, побывавших в нем. Если вы в стране пребывания посетили недавно музей, выставки, посмотрели спектакль в театре, побывали в каких-то городах, можно завести разговор и об этом (в особенности если вы знаете, что собеседник интересуется этими темами). Во всяком случае вам надо иметь некоторый «запас тем», чтобы одну из них к месту употребить.

Очень важно заранее рассчитать время, какое уйдет на различные части беседы, 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 в отношении гостя жест). Иногда участники беседы наиболее трудные вопросы откладывают на конец. Это не всегда оправданно, а может даже оказаться и опасным. Представьте себе, что у гостя намечена другая встреча и на ваш вопрос, где мы будем пить кофе (и там серьезно поговорим), он отвечает (а это бывает нередко): «Давайте на этот раз обойдемся без кофе или выпьем сразу по чашечке здесь, за столом, так как через пять

минут я буду вынужден покинуть вас – мне еще предстоит очень важная встреча» или «меня уже ждут в другом месте», и вся ваша беседа превратится в пустой разговор¹. Так, во время ланча, который давал заместитель министра иностранных дел Британии в честь первого заместителя министра иностранных дел нашей страны, английский дипломат сразу после второго блюда поднялся, произнес тост и, сославшись на то, что у него через пять минут начнутся другие переговоры, удалился. Конечно, серьезный разговор закончился и часть вопросов, которые могли бы быть обсуждены, остались без рассмотрения (это было явным нарушением протокола, но в наше время протокол все больше подчиняют деловой и политической целесообразности).

Даже крупные политические деятели, не искушенные в дипломатии, не отдавая себе отчет, как следует заранее подготовиться к беседе и распланировать ее время, попадают впросак и не добиваются поставленной цели. Так, например, бывший премьер Временного правительства России А.Ф. Керенский, безусловно, умный политический деятель, но не имевший опыта в практической дипломатии, летом 1918 г. встретился с многоопытным и хитрым английским премьером Д. Ллойд Джорджем. Цель, которую поставил перед собой Керенский, заключалась в том, чтобы склонить Англию к поддержке идеи новой коалиции западных стран против Советской России. Предполагая, что английский премьер недостаточно информирован о положении в Москве, Керенский, как известно, любивший поговорить, долго и пространно рассуждал об обстановке в России, а когда его речь подошла к концу и он рассчитывал услышать реакцию премьера, последний сказал, что ему уже пора отправляться в палату общин и предложил Керенскому встретиться с военным министром Англии лордом Мильнером. Интересно, что русский политик даже не понял, какая его постигла неудача, и записал в своем дневнике: «Мы покидали Даунинг-стрит, 10, в хорошем расположении духа»². А вот как описывал сам Керенский встречу с лордом Мильнером: «Военный министр встретил меня с ледяной учтивостью. Он внимательно слушал, время от времени задавал вопросы, но не сделал ни одного замечания и не подал виду, о чем он думает»³.

¹ В последние годы в дипломатический словарь вошел термин «рабочий ланч», когда сразу за столом начинается обсуждение серьезных вопросов и даже «рабочий завтрак» в 8–9 часов утра.

² Керенский А.Ф. Россия на историческом повороте. – М., 1993. – С. 346.

³ Там же.

Результат встречи был нулевым. Ответа на свой запрос Керенский не получил. Через несколько дней он встретился в Париже с премьер-министром Франции Клемансо и повторил все, что он говорил Ллойд Джорджу, даже упомянул о каких-то обещаниях, данных Францией России, на что премьер с возмущением заявил, что он впервые слышит о каких-то обещаниях. Он спросил министра иностранных дел Франции Пишона, слышал ли он что-нибудь об этом, последний проворчал: «Нет», и Клемансо закончил разговор, заявив, что «произошло недоразумение». Решив как-то спасти положение, Керенский спросил, а что думает Клемансо о поездке российского премьера в Вашингтон, и Клемансо в ответ показал ему телеграмму от госсекретаря США Лансинга, в которой говорилось: «Считаю поездку Керенского в США нежелательной». Так полным провалом закончились все встречи Керенского в Лондоне и Париже. Конечно, для этого были и объективные причины – нежелание западных стран до поры до времени вмешиваться в российские дела, но и неподготовленность Керенского, его неумение вести дипломатические переговоры сделали свое дело.

Другой пример беседы, которую тоже можно оценить как неудачную, приводит в своих мемуарах министр иностранных дел гитлеровской Германии Риббентроп, который впоследствии был казнен первым из всех нацистских преступников, осужденных Нюрнбергским трибуналом. Он пишет о встрече с министром иностранных дел Великобритании Р. Ванситтартом:

«Я старался как можно проникновеннее втолковать сэру Роберту, что личность фюрера, который может решать единолично и суверенно, дает уникальную возможность надолго свести Германию и Англию вместе и на пользу обеих создать солидную базу доверия и общих интересов. Фюрер готов к истинной договоренности на паритетной основе. К сожалению, говорил преимущественно я, и у меня с самого начала было такое ощущение, словно передо мной стена. Ванситтарт слушал спокойно, оставаясь наглухо застегнутым на все пуговицы и уклоняясь от любой попытки перейти к открытому обмену мнениями... Я просил сэра Роберта выразить свое мнение по означенным пунктам, спокойно и открыто подвергнуть мои высказывания критике или же объяснить мне, в чем мы принципиально или в деталях расходимся во взглядах, но в ответ не услышал ровным счетом ничего, кроме словесных выкрутасов»¹.

Чем объясняется в данном случае неудача германского министра? Да тем, что он недооценил собеседника, не сумел построить разго-

¹ *Риббентроп И.* Между Лондоном и Москвой. Воспоминания и последние записки. – М., 1996. – С. 79–80.

вор, увлекшись пространными рассуждениями, в которые Ванситтарт не верил, а министр «ломился в открытые двери». Ванситтарт был главой антигитлеровской школы английской дипломатии, резко осуждавшей германский милитаризм. Впоследствии он даже выдвинул идею англосаксонской оккупации Германии как единственного средства ликвидировать опасность с ее стороны для Европы. Его взгляды, направленные против Германии, дали основания для особого термина «ванситтартизм». И рассуждения Риббентропа о благородстве Гитлера не могли переубедить Ванситтарта. На него могли подействовать, может быть, какие-то конкретные предложения со стороны Германии, направленные на действительное достижение мира в Европе, и гарантии этого мира, но о них в беседе не шла речь.

Приведем теперь примеры, когда именно подготовка к ответственной беседе и подготовка не одного человека, а значительной части посольства оправдала ее результаты. Шел 1967 год. Австралийский военный контингент участвовал в войне во Вьетнаме, естественно вместе с американскими войсками, на стороне марионеточного южновьетнамского правительства против Демократической Республики Вьетнам. Австралийские войска (очень умелые бойцы) посылались в самые горячие точки и несли серьезные потери. В стране бурно развивалось антивоенное движение под лозунгом «Верните австралийских солдат домой!». В этих условиях австралийское правительство стало вынашивать планы призыва эмигрантов, приехавших в страну из Греции, Италии, ряда стран Варшавского договора, в том числе из СССР. Естественно, мы не могли допустить призыва наших граждан и направления их на фронт. Во Вьетнаме, в ДРВ, уже были наши военные советники, летчики, танкисты, армия Северного Вьетнама воевала нашим оружием, и было бы трагедией, если бы граждане нашей страны воевали по разные стороны фронта. Что делать, чтобы предупредить эту акцию? Собрали на совещание старших дипломатов. Кто-то предложил немедленно информировать Москву и запросить инструкции. Более рассудительные высказались за то, чтобы сначала как следует продумать вопрос, может быть, принять какие-то меры, а потом уже, разработав предложения, направить их в Москву. Вопрос не терпел отлагательства, и все склонялись к тому, что поверенному в делах следует возможно быстрее нанести визит министру иностранных дел страны. Но с чем идти? С одним «голым» протестом? Какие доводы привести? Прежде всего было решено выяснить, о каком количестве наших граждан может идти речь. Пригласили консула, чтобы он ответил на этот вопрос. Консул, как мы

говорили, был «соседский». У него был свой «круг обязанностей», и меньше всего его интересовали консульские проблемы. Он не смущаясь сказал: «Десять тысяч». Но при первом же подсчете числа призывников мы без труда установили, что, если верить этой цифре, это значило бы, что при десятиmillionном населении Австралии русских проживало там около полутора-двух миллионов человек. Абсурдность этой цифры была очевидна.

В ответ на просьбу перепроверить эти данные получили более или менее правильный ответ: «В списке в консульстве на учете в возрасте, близком к призывному, числится около десяти человек». Решено было, если министр спросит о числе, дать такой ответ: «Дело не в числе, а в принципе: ни один советский гражданин не может быть призван в австралийскую армию», — и твердо стоять на этом. Ну а почему не может? Что об этом говорит международное право? В посольстве не оказалось ни одного дипломата с юридическим образованием¹. Решили порыться в библиотеках. Я посетил библиотеку Канберрского университета, но ответа на вопрос не нашел. Но один из молодых дипломатов² вспомнил, что этот вопрос уже поднимался в парламенте полтора-два года назад. Перерыли протоколы заседаний парламента и обнаружили кое-что любопытное и важное для нас. Года два до этих событий министр иностранных дел Хэзлок на предложение принять закон о призыве на военную службу иностранцев заявил: «Международное право запрещает призыв на военную службу граждан иностранных государств». Выяснили мы и отношение к планам правительства других иностранных государств. Оно было отрицательным. После этого, тщательно подготовившись, мы попросили аудиенции у министра Хэзлока и заявили ему протест в связи с указанными проектами правительства. Он внимательно выслушал, а затем состоялся такой диалог.

Хэзлок: О каком числе российских граждан, которые могут быть призваны, идет речь?

Попов: Дело не в числе, а в принципе. Ни один советский гражданин не может быть призван в австралийскую армию.

¹ Такое положение складывается во многих посольствах, особенно небольших, и хорошо делают те руководители, которые поручают одному из дипломатов посвятить себя изучению международного права, подобрать справочную литературу по юридическим вопросам. Незнание права часто оборачивается для нас принятием неправильных решений и ошибками при защите интересов нашей страны и ее граждан.

² Им был Н.К. Поселягин, очень способный и энергичный сотрудник (впоследствии он стал советником и советником-посланником нашего посольства в Лондоне, к сожалению, он скончался в молодом возрасте).

Хэзлок задумался. Тогда я задал ему вопрос.

Попов: А что, г-н министр, изменилось в международном праве в этом вопросе за последние два года?

Хэзлок: А причем здесь два года?

Попов: Ну примерно за два года, то есть за последнее время.

Хэзлок: Ничего не изменилось.

И тогда я привел ему заявление, сделанное им два года назад.

Попов: Мы стоим, г-н министр, на той же точке зрения, которую Вы занимали раньше и которая соответствует вашему прежнему заявлению. Насколько мы знаем, и другие заинтересованные страны придерживаются такого же мнения.

Министр, вероятно поняв, в какое он попал неприятное положение и, наверное, подозревая, что протесты могут последовать и со стороны других стран, сказал, что он подумает над сказанным мною.

Москва, получив нашу информацию, подтвердила послу Австралии наш протест. Вопрос о призыве эмигрантов больше не поднимался. Сказанное еще раз показывает, насколько важна глубокая проработка вопроса (с участием коллектива посольства) при каждой серьезной деловой беседе. Другой пример показывает, что многое зависит не только от непосредственной подготовки к данной беседе, но и от общей эрудиции участника встречи, от свободного владения им предметом дискуссии. После вторжения советских войск в Афганистан Лондон прервал дипломатические контакты с Москвой на высоком уровне. Было отменено приглашение А.А. Громыко посетить Англию, но некоторое время спустя английское руководство поняло, что отсутствие обмена мнениями невыгодно самой Англии, и предложило восстановить его на уровне заместителей министров иностранных дел. Лондон стали посещать руководители МИД СССР, но обмен носил строго официальный характер и не давал больших результатов. И вот в 1984 г. Лондон посетил Г.М. Корниенко, первый заместитель министра, очень эрудированный дипломат, хорошо знавший международную обстановку и прекрасно владевший английским языком. Состоялась его встреча с заместителем министра М. Рифкиндо, дипломатом острого ума, энциклопедически образованным. Оба собеседника (в отличие от предыдущих встреч других российских дипломатов) ни разу не заглянули в подготовленные для них папки. Начал беседу с глубокого анализа мировой обстановки, как ее понимают англичане, Рифкинд. В ответ Корниенко изложил нашу точку зрения, причем с учетом сказанного Рифкиндо. Он отметил слабые места английской позиции и показал возможности расширения нашего сотрудничества в таких областях, которые выгодны

именно Англии. На следующий день, вероятно не без согласия Рифкинда, начальник департамента Форин оффис сказал мне: «Нам вчера не удалось достичь соглашения, но мы считаем, что беседа была очень полезной. Она очень отличалась от прошлогодних консультаций, которые велись по «китайскому образцу»¹. Именно такого рода встречи нам нужны, чтобы поправить наши дела»². Эта похвала показывала, как важна подготовка не только к данной беседе, но и общая подготовка дипломата к обсуждению сложнейших международных проблем, в том числе с самыми квалифицированными и способными дипломатами иностранных государств. Обычная беседа может длиться от нескольких минут до полутора-двух часов. Для того чтобы она была не «вечером вопросов и ответов», а именно *беседой*, она должна сводиться не только к получению или передаче информации, но и к обсуждению проблем и их решению, она имеет целью *сближение* позиций собеседников. А это, в свою очередь, требует *человеческого общения*, иногда разговора не только о серьезных, сухих материях, но и каких-то отступлений, на что тоже уходит время. Поэтому от того, как вы распланируете беседу, сколько времени *затратите на ее подготовку*, зависит и ее успех. Один дипломат говорил так: «Если я должен буду говорить 10 минут, то на подготовку у меня уйдет неделя, если один час – то два дня, а если мое время будет неограничено, то я могу начать беседовать сразу». Но в этом случае беседа может стать сумбурной и неинтересной. Подтверждаются слова Вольтера: «Секрет быть скучным состоит в том, чтобы рассказывать обо всем», а не выбирать самое главное.

Некоторые дипломаты не против встретиться с иностранными представителями, но, не готовясь к беседе, не имея ничего серьезного за душой, предпочитают разговор «обо всем и ни о чем», «политес» вместо серьезного разговора. У таких дипломатов, как правило, много знакомых, но никаких серьезных связей. Солидные люди не идут с ними на контакты. Такой дипломат о каждом своем собеседнике может сказать: «Мы только знакомы, не больше». А.А. Громыко о таких дипломатах писал: «В работе некоторых дипломатов обращает на себя внимание какое-то иногда неумное предрасположение к выполнению чисто протокольных функций. Мне приходилось встречать в наших зарубежных учреждениях людей, которые готовы

¹ Он имел в виду, что в те годы на всех встречах китайские дипломаты обычно зачитывали из своих досье заранее заготовленные речи, игнорируя поставленные перед ними вопросы.

² Подробнее см.: *Попов В.И.* Меняется страна традиций... – С. 149–152.

непрестанно ходить на приемы, культурные мероприятия, торжественные церемонии и т.д. Таким работникам почему-то не рискнешь дать серьезное поручение политического характера, например проведение встречи с представителем другого государства, поскольку нет гарантии, что он должным образом справится с этим поручением»¹.

Мне также довелось встречать в различных наших посольствах таких, с позволения сказать, дипломатов, которые все время были заняты, вечно с кем-то встречались, но в результате по истечении года оказывалось, что они записали в дневник одну-две беседы, да и то пустые, и не составили ни одного серьезного документа. Есть и другая отрицательная сторона их деятельности. Они как магнит притягивают к себе таких же пустышек, любителей ходить на приемы, кинопросмотры в наших посольствах, охотно приглашают их в надежде на ответные приглашения с их стороны, одновременно создавая себе репутацию «тружеников», имеющих широкие контакты.

Цель беседы – получение информации – 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,

как правило, 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 на ее базе развернуть обмен мнениями.

Первый вопрос сводится к тому, с чего начинать дискуссии. 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, 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»

¹ Громыко А.А. Памятное. – Книга вторая. – С. 338–339.

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 т.п. В первом случае вы заставляете собеседника опровергать, во втором – соглашаться.

Другое правило – избегать без нужды вопросов в лоб, ведь ответ можно получить и на вопрос, поставленный деликатно, тогда как «вопрос в лоб» подобен «закрытому вопросу».

Постановка вопроса – это большое искусство. Он имеет такое же значение в дипломатии, как и в профессии следователя. Недаром один из наших видных юристов любил говорить: «Какой вопрос – такой ответ». Он, вероятно, хорошо был знаком с высказываниями Гёте, который говорил: «Хочешь получить умный ответ – спрашивай умно». Ту же мысль высказывал и наш великий историк В.О. Ключевский, говоривший, что «быть умным значит не задавать вопросов, на которые нельзя ответить».

Иногда, формулируя вопрос, лучше всего сослаться на высказывания какого-либо видного политического деятеля, журналиста, ученого, статью в газете с просьбой прокомментировать ее, высказав свое личное отношение к сказанному.

Бытует мнение, что в ходе беседы можно задать любой вопрос. В подтверждение приводят афоризм Оскара Уайльда: «Вопрос никогда не может быть нескромным – ответ иногда». Как и все такого рода афоризмы, рассчитанные на эффект, они на первый взгляд впечатляют, но потом вы понимаете, что они, поражая своей необычностью, парадоксальностью, на самом деле далеки от истины, а в данном случае вопрос может быть даже более нескромным, чем ответ.

У задающего вопрос есть известное преимущество: он сам решает, когда и в какой форме его поставить. Он владеет инициативой. Очень важен способ постановки вопроса. Иногда именно от манеры, в какой он задается, будет зависеть и ответ. Обычно в подтверждение умения тактично поставить вопрос приводят такой пример:

Два семинариста изучают Закон божий. В зале присутствует и наблюдает за ними батюшка, преподаватель Закона божьего. Один семинарист тихо говорит другому: «Очень хочется закурить, не знаю, можно ли, пойду спрошу». Возвращается расстроенный, батюшка с негодованием осудил его. Через некоторое время второй тоже очень захотел закурить, решил тоже спросить батюшку и пришел довольный, сказав «можно».

– Как же так? Мне сказал «нельзя», а тебе сказал «можно»?

- А ты как спрашивал?
 - Я сказал: «Батюшка, можно ли курить, изучая Закон божий?».
- И он ответил: «Что ты, богохульник, конечно, нет».
- Ну так надо уметь спрашивать. А я спросил: «Можно ли изучать Закон божий, если я курю?». И батюшка ответил: «Закон божий всегда можно изучать, сын мой».

В первом случае провоцировался отрицательный ответ, во втором облегался положительный. Конечно, нельзя задавать провокационных вопросов. Один из президентов США любил задавать, например, такого рода вопросы: «А Вы давно уже не бьете свою жену?». Или один молодой дипломат, узнав, что его собеседник служит в ракетных войсках, в полку, сходу спросил: «Вы, конечно, знаете, сколько у вас в полку на вооружении ракет и каких?». И получил ответ: «Я-то, конечно, знаю, но это не значит, что будете знать Вы, молодой человек». Помните всегда, задавая вопрос и отвечая на него, что вы не «вольный казак», а государственный служащий, представляющий свое государство. Если вам задан нескромный вопрос, требующий точного ответа, совсем не обязательно на него немедленно реагировать. Лучше промолчать, под благовидным предлогом уклониться от ответа, отделаться шуткой или просто перевести разговор на другую тему – умный собеседник поймет вас, а о реакции другого типа людей вам не следует беспокоиться.

Получив информацию, которую вы просили, не забудьте поблагодарить. Иногда это стоит сделать не сухим «спасибо», а показать, как важен для вас собеседник, как он помог вам понять истинное положение дел. Много значит и момент, когда вы ставите вопрос. Если у вас еще не установились отношения взаимопонимания и доверия, то, может быть, стоит и повременить с серьезным вопросом, чтобы не отпугнуть собеседника. Надо помнить, что ваша встреча – это не допрос подсудимого или свидетеля, а беседа, разговор двоих. Нельзя, как это делают молодые, очень энергичные дипломаты, засыпать собеседника вопросами. В следующий раз он предпочтет уклониться от вашего предложения встретиться.

Целью беседы может быть «просеивание» и сравнение информации, полученной из нескольких источников. В этом случае надо изложить суть полученной вами информации, постараться узнать, от кого она первоначально исходила. Часто такого рода сведения нужны срочно, и тогда аналогичные задания даются ряду дипломатов и полученные данные сличаются¹.

¹ Watson A. Op. cit. – P. 123.

**Убеждение
партнера**

Целью беседы может быть убеждение партнера, представителя правящих кругов, той или другой партии или делового мира в правильности политики вашего правительства, того или другого его решения, тех или иных ваших предложений. 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 было бы полезным для посла»¹, – писал он. 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. В противном случае, как отмечает А. Ковалев в своей книге (в главе «Аргументационная часть»), это будет «диалог глухих»². Далее следует подумать о наборе различных аргументов, которые учитывали бы его сомнения в правильности вашей точки зрения, то есть слабые места в вашей позиции, которые обнаружил или вы думаете, что обнаружил, ваш партнер. При этом хорошо бы использовать какие-то конкретные, в том числе исторические, данные и примеры для обоснования вашей точки зрения, которые собеседник не знал или забыл. Так, например, когда в 80-е годы мы выступили с программой ядерного разоружения, наши оппоненты упрекали нас в «идеализме», в том, что мир давно обсуждает программы разоружения, но не продвинулся ни на шаг. Тогда мы напоминали исторические факты. Такие же возражения выдвигались после Первой мировой войны, но тем не менее на Вашингтонской конференции в 1921–1922 гг. впервые в истории человечества было достигнуто решение о частичном разоружении военно-морского флота, что раньше считалось невозможным. Какие факторы способствовали этому? Во-первых, огромная стоимость морских вооружений и расходы на них задерживали рост экономики государств, во-вторых, бесплодность такой гонки: отстававшая страна достигала ушедшую вперед и гонка увеличивалась, и, в-третьих, мудрость государственных руководителей, которые поняли это.

Сейчас все эти факторы действуют в еще большей степени. Военные расходы растут с катастрофической быстротой и уже не под

¹ Камбон Ж. Указ. соч. – С. 78.

² Ковалев А.Н. Азбука дипломатии.

силу даже крупнейшим державам. Каждый раз, когда одна сторона вырывается вперед, другая ее настигает: пример изобретения атомного оружия США и в ответ на это такие же действия Советского Союза плюс изобретение им водородной бомбы и ракетного оружия. Чего не хватает сейчас по сравнению с 20-ми годами – мудрости руководителей приостановить этот губительный процесс.

Хорошо, если вы не будете сводить свои доказательства только к политике, а используете доводы из разных областей знаний. Английский премьер Ллойд Джордж, например, выступил против рассмотрения конференцией внесенного Советской Россией предложения о всеобщем разоружении. Не прямо против самого предложения, а предпринял обходной маневр и, как представитель морской нации, сравнил конференцию с морским кораблем. Он отметил, что целью конференции, как участники определили при ее созыве, было достижение решения проблем экономического сотрудничества и развития. «Корабль конференции, – говорил он – перегружен многими сложными для решения вопросами, и каждый знает, что перегружать корабль, которому предстоит тяжелый путь в бурном море, рискованно – мы можем не достичь своей цели». Вероятно, делегаты задумались – главными в то время для всех стран Европы был выход из экономического кризиса и стабилизация положения, а рассмотрение дополнительных очень острых и сложных проблем, по которым точки зрения не совпадали, могло бы привести к обострению диспута и краху конференции. Это и определило ее решение.

Иногда ваши аргументы играют как бы предупреждающую роль. Они как бы заранее парируют те доводы, которые могут быть высказаны вашим собеседником. Приведем пример из той же Вашингтонской конференции, когда в начале ее обнаружилось несовпадение точек зрения по проблеме морских разоружений Англии и Франции. Французский представитель Бриан, чтобы показать, насколько английское предложение эгоистично и несостоятельно, сказал: «Англия хотела бы упразднить наши подводные лодки, на это мы не согласны. Но если Англия пожелает упразднить линейные корабли, то мы немедленно же согласимся и на упразднение подводного флота... Англия вообще не намерена использовать свои линейные корабли против Франции. Она держит их, по всей вероятности, для ловли сардин. Пусть же она разрешит и бедной Франции строить подводные лодки... для ботанического исследования морского дна»¹.

¹ *История дипломатии.* – Т. 3. Дипломатия в период подготовки второй мировой войны (1919–1939 гг.) / Под ред. акад. В.П. Потемкина. – М., 1945. – С. 140.

Это выступление французского министра заставило участников конференции не так узкоэгоистично подойти к решению вопросов и в конце концов, как мы уже отмечали, пойти на разумный компромисс.

Убедить не значит сломать партнера. Тому, кто хочет убедить другого, надо всегда оставаться на почве реальности и доказывать выгодность того или другого положения (или предложения) 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 достаточно удовлетворенной¹. 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 и никогда не будет одобрена общественным мнением вашей страны.

Доказательства, которые вы приводите, должны быть всегда объективны, приводимые данные — абсолютно точны и 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»². 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 («Не бить из пушек по воробьям», — говорит русская пословица или: «Каждому овощу свое время»). 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.

Иногда, чтобы убедить собеседника, можно прибегнуть и к мнению авторитетов, высказываниям выдающихся лидеров, но только тех, мнение которых будет веским для вашего собеседника.

¹ Freeman C. Op. cit. — P. 75.

² Watson A. Op. cit. — P. 125.

Вспоминаю свой разговор с английской принцессой Маргарет, сестрой королевы Елизаветы II. Она высказала мне «нестандартную» мысль, которую я не мог оставить без ответа. Она уверяла, что Советский Союз начиная с сентября 1939 г. до нападения гитлеровской Германии на СССР воевал вместе с Германией против Англии. Мне пришлось вежливо, но твердо сказать ей, что мы никогда не воевали против Англии ни в союзе с Германией, ни одни, а оставались на протяжении 1939–1941 гг. нейтральными и продолжали осуществлять активные дипломатические отношения с Англией. Видя, что это не произвело впечатления, я добавил, что вообще ни Россия, ни СССР никогда не нападали на Англию, тогда как английские войска не раз вступали на нашу землю. Принцесса внимательно слушала, но мне было ясно, что я не убедил ее. Тогда я пошел с другого конца:

– Скажите, пожалуйста, Ваше Королевское Высочество, – спросил я ее, – а как Вы относитесь к У. Черчиллю?

Она немного удивилась вопросу, полагая, что я решил изменить тему разговора.

– К сэру Уинстону? Я очень высоко ценю его и его взгляды и действия. Он был принципиальным и правдивым политиком и много сделал для Англии.

– Из этого я делаю вывод, мадам, что Вы в основном разделяете его политические взгляды. Так вот, Черчилль при всей своей нелюбви к советскому государству признавал, что СССР хотел в 1939 г. заключить договор о взаимопомощи с Англией против Германии и что союз трех стран – Англии, Франции и СССР – мог бы даже предотвратить нападение Германии на Англию, а потом и на СССР и что ответственность за неудачу переговоров и начало войны несет и Англия. Он, как известно, критиковал внешнюю политику Чемберлена именно за его нежелание пойти на союз с СССР.

Принцесса Маргарет задумалась. Эти сведения оказались для нее неожиданными (Маргарет в те военные времена, о которых мы говорили, была девочкой (ей было тогда девять-десять лет) и, конечно, не разбиралась в политике). Она, на мой взгляд, начала колебаться. Правда, разговор не удалось завершить, так как в беседу тактично (чтобы прекратить спор) вмешался супруг королевы принц Филипп. И сказал со смехом: «Маргарет у нас известная спорщица, и вам едва ли удастся ее убедить до конца обеда»¹. Но во всяком случае мне удалось посеять в ее душе семена сомнения. И я не удивлюсь,

¹ Из личного архива автора (1986 г.).

если узнаю, что она начала читать книги по истории Второй мировой войны, чтобы разобраться в этом вопросе.

Или возьмем проблему Курильских островов, спор вокруг них. Позиции двух стран – России и Японии – диаметрально противоположны. Разного рода доводы – исторические, правовые, географические – одной стороны полностью отрицаются другой стороной. И что же: повторять каждый раз одну и ту же аргументацию? Поможет ли это делу? Или искать какие-то новые доводы, чтобы если не решить проблему, то по крайней мере сделать так, чтобы она не мешала решению других вопросов двусторонних отношений? И мы говорим японцам, что повторение старых аргументов только осложняет наши отношения, мешает развитию двусторонних экономических связей, а место Японии на рынках России будут занимать другие страны. Мы обращаем внимание японской стороны, что в настоящих условиях, когда общественность двух стран настроена в отношении проблемы крайне воинственно, найти ее решение невозможно. Давайте развивать отношения по другим линиям – экономическим, политическим, культурным. Чем лучше будут у нас отношения, тем больше у нас будет шансов решить и территориальную проблему. Ожесточенными спорами, неуступчивостью этот узел не развязать. Выступая в июне 1996 г. на заседании Ученого совета МГИМО, министр иностранных дел России Е.М. Примаков сказал: «Я думаю, что все будет зависеть от того, насколько японская сторона поймет, что сейчас разрешение территориального вопроса не может произойти ни на платформе японской стороны, ни на основе предложений, предлагаемых нами¹». Он рекомендовал обратиться к опыту договоренности между Японией и КНР, когда два государства согласились отложить спор по вопросу о принадлежности островов Сенкаку до будущего поколения². Смысл этих высказываний сводится к тому, что не надо обострять проблему, это невыгодно обеим странам, надо дать созреть условиям для ее решения.

Еще один совет, который дает американский дипломат А. Уотсон. Он пишет, что полезно перед беседами, целью которых является убедить правящие круги страны, при которой вы аккредитованы, поговорить с послами других стран, ваших союзников или дружественно к вам настроенных³. Они могут дать вам полезную информа-

¹ Из личного архива автора (1986 г.).

² Из личного архива автора. Запись выступления Е.М. Примакова (июнь 1996 г.).

³ *Watson A. Op. cit. – P. 125.*

цию по сложному вопросу, помочь раскрыть позицию страны пребывания, найти дополнительные доводы, наконец, со своей стороны воздействовать на какие-то круги страны в нужном вам направлении. Конечно, в процессе убеждения вашего собеседника главное место занимает мысль, идея, концепция, аргументированность фактическими данными. Но психологи считают, что мысль без чувства бедна, ей не хватает убедительности, целенаправленности, что сердце подчас глубже проникает в мозг, чем разум. При этом обычно приводится китайская поговорка: «Разум охватывает большее пространство, чем сердце, но сердце добирается дальше»¹.

Может быть, во время одной беседы вам не удастся убедить вашего партнера в приемлемости для его страны позиции вашего правительства. Тогда понадобится серия бесед с влиятельными людьми этого государства, с лидерами политических партий, влиятельных экономических кругов, может быть, и с представителями прессы. При этом надо внимательно проанализировать доводы ваших собеседников и найти подходящие контраргументы. Полезно на такие беседы пригласить одного-двух старших дипломатов-специалистов в тех областях, которые будут предметом дискуссии, скажем, советника по экономическим вопросам, торгпреда, военного атташе, а в трудных случаях, может быть, следует запросить и дополнительные материалы из министерства иностранных дел.

**Искусство
ведения
беседы**

Беседа – это не боксерская схватка, когда вы должны нокаутировать противника, даже не спор, из которого вы должны выйти триумфатором. Громкая убедительная победа может обернуться для вас поражением.

Вот почему знающие, опытные дипломаты советуют своим коллегам, так же как и разведчикам, не кичиться своими успехами. В беседе вы должны постараться убедить партнера, но не выйти из нее победителем. Как сказал один дипломат, «убедить – да, победить – нет». Б. Франклин, известный американский ученый и дипломат, говорил: «Если вы спорите, раздражаетесь и возражаете, вы иногда одержите победу, но победа эта будет бессмысленной, ибо вы никогда не добьетесь расположения вашего противника»². 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.

¹ См.: *Вайнцвай П. Десять заповедей творческой личности / Пер. с англ. – М., 1990. – С. 140.*

² *Карнеги Д. Указ. соч. – С. 138.*

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 в. и связано прежде всего с именем великого ученого, философа, математика и физика Б. Паскаля. Оно было изложено в основном труде Паскаля (правда, им не завершенном), который стали называть впоследствии «Мыслями о религии», а затем и просто «Мыслями» (в России «Мысли» были изданы в 1888 г.). В этом труде есть и специальный раздел, озаглавленный «Беседы» (или «О воспитании принца»). Надо напомнить, что XVII–XVIII вв. во Франции были не только веками вольнодумства, но и веками салонной жизни, где и процветало вольнодумство. Для салона необходимо было общество, и не просто общество аристократов и богатых людей, но культурная элита, «аристократизм ума», когда ученые, философы, литераторы становились на одну ступень не только с великосветской знатью, но и с законодателями салона. Суть салона – в разговоре, беседе на различные интеллектуальные темы. В салонах задавали тон «салонные мудрецы». Б. Паскаль в своих «Мыслях» пишет, что ум и чувства формируются и портятся от хороших или плохих бесед, очень важно «уметь выбирать собеседников». «В салонах особым почетом пользовался ум и не просто ум, а “его особый модус – тонкий, мягкий и отшлифованный ум”»¹, то есть качества, которые характерны именно для дипломатических бесед. Не случайно в XVII–XVIII вв. законодателем дипломатии была французская дипломатия, а дипломатическим языком был французский – язык парижских салонов того времени.

На что же обращает внимание Паскаль, характеризуя беседы? Прежде всего на «искусство нравиться и искусство доказывать»². Строгие правила существуют только для последнего, но «искусство нравиться – более сложно, тонко и полезно». Одной из составных частей этого искусства является ораторский талант. «Красноречие, – пишет Б. Паскаль, – есть искусство так говорить о вещах, чтобы, во-первых, те, к кому обращаются, без труда и с удовольствием могли все понять, во-вторых, чтобы они чувствовали себя заинтересованными, чтобы самолюбие располагало их к размышлению об этих вещах... Нужно поставить себя на место тех, кто должен нас слу-

¹ Петров В.П. Б. Паскаль. – М., 1979. – С. 154.

² Там же.

шать, и сделать над своим собственным сердцем опыт убеждения в ту сторону, в которую хочет убедить оратор»¹.

И, продолжая эту мысль, он добавляет: «Говорите нам приятные вещи, и мы будем вас слушать, – говорили евреи Моисею»².

Особое внимание обращалось в этих салонных беседах на остроумие. «Академией галантных остроумцев» называли тогда салоны. Остроумие означало «элегантность в сфере мысли». «Из слова, – пишет историк французской литературы, – они (участники бесед в салонах. – В.П.) сделали искусство – фреску, миниатюру, барельеф, вышивку, симфонию, оперу»³.

Участника бесед в салонах тогда называли «порядочным человеком». Вот какими качествами должен обладать участник бесед в салонах (так же, как и дипломат того времени): «Он храбр и жизнерадостен, но вместе с тем мягок и уступчив, в любом деле избегал излишней аффектации и пристрастия, везде проявлял тонкие, возвышенные чувства и, главное, во всем знал меру: уравновешен, спокоен, рассудителен. Эти качества «порядочного человека», равно как и его ум, беседа, тело, должны очаровывать, быть внешне зримыми, заметными. Ему необходимо уметь подать, представить себя, но делать это без нажима, легко и непринужденно, создавая иллюзию полной естественности»⁴.

Под каждым словом Паскаля могли бы подписаться и современные дипломаты.

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. Пожалуй, водораздел между ними лежит прежде всего в отношении к спору. Бизнесмены, например, могут спорить до ожесточения, торговаться до победы – продать по выгодной для себя цене или вообще перестать беседовать. Правило дипломатической беседы (если, конечно, ее ведут профессионалы и не с «позиции силы») – без нужды не спорить. Дипломат предпочтет спокойно, убедительно доказывать свою правоту, а не неправоту собеседника. Дипломат постарается воздержаться от критики собеседника, не будет без нужды ставить своего партнера в положение обороняющейся стороны. Дипломат понимает, что любая его бес-

¹ Петров В.П. Указ. соч. – С. 154.

² Там же.

³ Там же. – С. 180.

⁴ Там же. – С. 158.

тактность может испортить ваши доверительные, уважительные отношения с вашим контрагентом (бизнесмен найдет для своей сделки другую фирму, дипломат вынужден и в будущем иметь дело с тем же партнером).

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, но и нанесенная вами обида оскорбительна вдвойне, так как в определенной степени нанесена от имени правительства иностранного государства. 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» или просто «Мое правительство придерживается другой точки зрения». Вместо слов «Вы неправы» дипломат предпочтет сказать собеседнику «есть и другая точка зрения, и она имеет право на существование» или «не все согласны с такой точкой зрения» и спокойно, по-деловому изложить вашу позицию. Позитивное изложение ваших взглядов будет ничуть не менее убедительным, чем критика позиции собеседника, но менее обидной для него, будет более дипломатичным, и всегда, когда вы намереваетесь раскритиковать собеседника, помните, что ваша цель не ссориться с партнером, а найти обоюдно выгодное решение вопроса.

Это одна из отправных точек ведения спора еще со времен Сократа, который считал, что не следует сразу оспаривать позицию партнера. Он полагал, что путем наводящих вопросов лучше найти с собеседником точки соприкосновения. Беседу он сравнивал с «повивальным искусством»: «Я принимаю роды у мужей, а не у жен, и принимаю роды души, а не плоти». Не перебранка, а серьезный диспут, когда каждая сторона хочет понять другую, – вот в чем, по мнению древних греков, состояло искусство диалога. Особенно важно продумать начало серьезного разговора, ведь обычно первые фразы слушают особенно внимательно. Они должны быть предельно ясными, точными, как можно лучше выражающими вашу мысль. Если вы не хотите, чтобы излагаемые вами соображения полностью приписывались вам, следует сослаться на мнение других политиков, средств массовой информации, ученых, оговорив, к примеру,

что такое мнение распространено в дипкорпусе и т.п. (эта ссылка должна, конечно, соответствовать действительности).

Советская дипломатия знает много примеров достойного участия в споре с партнерами. Умением убедить участников конференций и встреч отличались и советские министры иностранных дел, прежде всего Г.В. Чичерин и М.М. Литвинов. Но, к сожалению, она знает и примеры противоположного рода, когда поле дискуссии и спора превращалось в поле брани, оскорблений партнеров, в эпизоды, которые не имели аналогов в дипломатии прошлого и вообще не имели ничего общего с дипломатией. Читатель понял, конечно, что речь идет о А.Я. Вышинском, который привнес в дипломатию самый худший, агрессивный, прокурорский тон. Его пренебрежение к оппонентам, впрочем, как и к дипломатическим сотрудникам МИД СССР, граничило с разнузданностью.

Вот некоторые примеры. Известного дипломата, австралийского министра иностранных дел Г. Эватта он назвал «недобросовестным человеком», а его советников «безграмотными людьми», которые подсовывают шефу «филькины грамоты»; о госсекретаре США он сказал, что тот говорит «глупости», «болтает», «занимается саморекламой» и т.д.; постоянного представителя США в ООН он сравнивал с попугаем, который не понимает смысла сказанных им слов. Посол Бельгии, по его словам, нес «несуветный вздор», посол Австрии «распространял базарные сплетни и вранье». Он называл дипломатов и журналистов «взбесившимися», «сумасшедшими», «гангстерами», «головорезами», «психопатами», «лжецами», «матерыми провокаторами». Представители некоторых стран, не имевших дипотношений с СССР, откладывали их установление, ссылаясь на оскорбление их министров и государственных деятелей А. Вышинским. Конечно, ни о каких дружественных контактах после этого и речи быть не могло. Британский министр иностранных дел лейборист Э. Бевин после встреч с Вышинским говорил: «Когда я смотрю в его глаза, мне кажется, что в любой момент из пасти этого чудовища может закапать кровь тысяч его жертв»; а когда советский дипломат осмелел постоянного представителя Аргентины в ООН и тот ему ответил, Вышинский заявил, что тот по профессии акушер, а он юрист и лучше разбирается в международном праве. Последний ответил ему: «Я не акушер, а терапевт, поэтому мне не столько приходится принимать людей на этот свет, сколько отправлять на тот. Так что мы с вами, господин министр, находимся в равном положении»¹.

¹ Подробнее см.: *Международная жизнь*. – 1991. – Июнь.

Как я уже отмечал, не менее бесцеремонным и оскорбительным было и его отношение к советским дипломатам. Я вспоминаю партийное собрание в МИД СССР в 1948 г. На нем с резкой критикой советских послов выступил Вышинский, причем в самых разгуданных выражениях. «Вот возьмите посла Бодрова. На работе он совершенно не оправдывает своей фамилии, в отличие от другого посла — Киселева, который своим бездействием свою фамилию вполне оправдывает». Это были способные дипломаты, но чем-то не угодившие первому заместителю министра. Выступивший после него министр (В.М. Молотов) вынужден был поправить своего заместителя, положительно отозвавшись об их деятельности на посту послов¹.

Вернемся, однако, к нашей теме. Беседа должна вестись по возможности простым языком, без экзальтированности, 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, ровное настроение, спокойствие и терпение. Манера обращения неизменно открытая, мягкая, учтивая, приятная, непринужденная, вкрадчивая и потому сильно помогающая завоевать расположение партнеров по переговорам, тогда как холодный и важный вид, мрачная и суровая манера отталкивают и большей частью внушают отвращение»².

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 возражения, он в пылу раздражения нередко выдавал важные тайны только для того, чтобы отстоять свое мнение³. Дипломат, который привык противоречить да еще делать это сходу, лишь отталкивает партнера

¹ Из личного архива автора (1948 г.).

² Цит. по: *Сатой Э.* Указ. соч. — С. 94–95.

³ Там же. — С. 95.

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 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 ноты¹. 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 г. 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»², – закричал он, рассчитывая на вступление французских войск в Вену. Но

¹ *История дипломатии.* – Т. II. – С. 795.

² *История дипломатии.* – Т. I. – С. 489, 491.

после битвы 16–19 октября того же года под Лейпцигом наполеоновские войска были разбиты, и 31 марта 1814 г. войска союзников вошли в Париж¹.

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 распался.

Дипломат может «рассердиться», только заранее обдумав свое поведение и решив, что для дела нужно «выйти из себя». 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. Вспоминается такой случай из моей практики:

В 70–80-е годы в Лондоне против нашего посольства была развернута кампания шпиономании. Неоднократно дипломатов, журналистов и сотрудников некоторых советских учреждений обвиняли в шпионаже и высылали из страны. Лицемерие английских дипломатов не знало предела. Они обвиняли нас в шпионаже, в то время как ими был завербован советник нашего посольства, который доставлял им секретную информацию. Как-то меня пригласил директор департамента министерства иностранных дел и объявил об очередной высылке ряда советских сотрудников, обвинив их в «недозволенной деятельности». Как всегда в таких случаях, послы отвергали обвинения. В конце разговора я спокойным тоном отклонил претензии к нам и, в свою очередь, заявил протест, возложив ответственность за эти действия и возможные отрицательные последствия на английскую сторону, и поднялся уходить. И тогда английский дипломат, не скрывавший и раньше нелюбви к нашей стране, решил еще и от себя поиздеваться. Он и раньше позволял себе разные трюки, правда, с дипломатами меньшего ранга, и потому мы обычно были готовы к отпору ему в случае необходимости. Но на этот раз он превзошел самого себя.

– Я еще не кончил, г-н посол, – сказал он. – Это серьезная акция с нашей стороны, и я хотел, чтобы Вы лично поняли ее значение. И вообще я посоветовал бы Вам разобраться, что у Вас делается под крышей вашего посольства.

¹ *История дипломатии.* – Т. I. – С. 489, 491.

Здесь уже я мог дать ему суровый отпор и резким тоном сказал:

– У нас нет обычая давать непрошенные и неуместные советы иностранным дипломатам, но в порядке исключения я посоветовал бы Вам никогда больше нам советов не давать, мы в них не нуждаемся.

И не подавая ему руки и не прощаясь, удалился. По всему было видно, что он не ожидал такого отпора и растерялся, не решив, как реагировать, и не сказал больше ни слова¹.

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 ошибутся, большой беды не будет. Бизнесмен исправит потом свою ошибку, чиновника поправит начальник департамента. 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, и, если собеседник, к примеру, спросит об их источнике, вы должны быть готовы к точному ответу.

В начале 80-х годов один наш высокопоставленный дипломат в разговоре с английскими дипломатами назвал число ядерных ракет на подводных лодках, которыми располагает Англия. Оно было значительно большим, чем официально заявляли англичане, тем самым их обвинили в уменьшении численности своих ракет и в обмане. Затем это названное новое число стало кочевать из одного нашего документа в другой и, наконец, на официальных переговорах с Англией было еще раз упомянуто на высоком уровне. Англичане придрались к этой цифре, опровергли ее и потребовали назвать источник информации. Здесь все всполошились и, правда, после больших поисков нашли, что впервые цифра эта была названа в какой-то небольшой заметке второстепенной английской газеты без какого-либо указания на источник информации. Газета, конечно, ни за что не отвечала. А мы были поставлены в нелегкое и нелепое положение и вынуждены были дать «задний ход».

Поэтому, когда в разговоре вы упоминаете данные, в которых не вполне уверены, следует это оговорить примерно так: «по данным,

¹ Из личного архива автора.

приведенным в парламенте» или «в статье журналиста такого-то приводились такие цифры». Если вы ошиблись, сразу же исправьте свою неточность. Все сказанное еще раз подтверждает мысль, что то, что приемлемо в обычной беседе, в разговорах, скажем, бизнесменов, не всегда приемлемо для дипломатов. Так, например, Д. Карнеги, которого мы уже цитировали, советует: *заставьте* собеседника сразу же сказать вам *да*. При этом он ссылается на Сократа, учившего непременно получить от собеседника утвердительный ответ, заставляя оппонента соглашаться с ним и добиваясь признания своей правоты. Но сократовские постулаты рассчитаны на ведение спора и победу в нем. Для дипломата, как мы уже говорили, это неприемлемо. Наоборот, ответ «да» дипломат может дать только тогда, когда на это у него будут соответствующие инструкции своего правительства, и никаким доводам, а тем более давлению (к которому призывал Сократ) дипломат поддаться не может.

Если, однако, ваш собеседник настолько энергичен (чтобы не сказать агрессивен) и продолжает настаивать, вы можете уклониться, сказав, что вы «не готовы к ответу», что у вас есть серьезные сомнения в правильности точки зрения собеседника, и перевести разговор на другую тему.

Если вам задали нескромные вопросы, то вы не обязаны на них отвечать и можете их просто отвести. Известный английский дипломат лорд Малмсбери, бывший послом в Петербурге при Екатерине II, писал своему другу лорду Кембдену: «Если, как это часто бывает, хитрый министр задал вам нескромный вопрос, требующий точного ответа, уклонитесь от ответа, указав не нескромность вопроса, или вместо ответа взгляните на собеседника сердито»¹. Дипломат при всех обстоятельствах должен чувствовать ответственность за свои слова. Никто не может вас заставить говорить о том, о чем вы не хотите говорить, и давать такую информацию, которую вы не желаете предоставлять партнеру. И сами вы ни в коем случае не должны *заставлять* собеседника дать определенный ответ (это уже будет «дипломатия большой дубинки»). К этой тактике вы можете прибегнуть только в самом крайнем, экстраординарном случае и лишь по прямому указанию своего правительства, а не по собственной инициативе.

В последнее время в нашей стране появилось много брошюр и статей по бизнесу, в том числе о международной торговле и эконо-

¹ Никольсон Г. Указ. соч. — С. 70.

мическому сотрудничеству. Их авторы обычно дают многочисленные советы по этикету, протоколу и ведению бесед, в частности о том, как одержать верх в торге и споре. Используя метод рекламы, они советуют драматизировать свои идеи, подавать их броско. Родина этого новшества – Соединенные Штаты, их деловой мир. Д. Карнеги так охарактеризовал его: «Наша эпоха – эпоха броских эффектов. Просто констатировать истину уже недостаточно. Истину надо сделать драматичной. Так поступают в кино, так поступают на радио. И вам придется так поступать, если хотите привлечь к себе внимание»¹, – сказал он, обращаясь к представителям делового мира. Этот совет если и может в какой-то степени учитываться дипломатами при их выступлениях, ориентированных на общественное мнение, никак не годится для серьезных, деловых дипломатических бесед.

Дипломаты не обладают властью и не ставят целью заставить другую страну следовать образу своего мышления.

Дипломатические беседы, как правило, являются целенаправленными, имеющими задачей решить или обсудить тот или другой вопрос или группу вопросов. Но достижение этой цели зависит не от одного, а от обоих партнеров. Бывают случаи, когда собеседник стремится перевести беседу с обсуждения конкретных проблем в русло общих рассуждений. Иногда это делается намеренно, чтобы уйти от рассмотрения острого вопроса, но часто объясняется другим. Дело в том, что среди дипломатов есть любители (и не только среди них) поговорить обо всем и ни о чем, либо, прежде чем перейти к обсуждению вопроса по существу (а на него уже почти не останется времени), вообще избежать серьезного разговора. Они могут большую часть времени потратить, так сказать, «на притирку» к собеседнику. Этим, в частности, отличаются и некоторые французские дипломаты. Ваша задача, встречаясь с такими дипломатами, сократить «вводную часть» бесед и вообще как можно решительнее избежать «пустых бесед».

Один из вопросов, который обычно задается в аудитории, – как относиться к спору, полемике, возникшим в ходе беседы, которые первоначально не планировались и не имелись в виду. Мы уже кратко касались этой проблемы, остановимся на ней подробнее. Полемика – слово греческое (*polemicos*) и означает «воинственный», в нашем понимании это «воинственный спор». Как мы

**Полемика,
юмор и ирония.
Их место
в беседе**

¹ Карнеги Д. Указ. соч. – С. 204–205.

отмечали, такого рода полемика противоречила установившимся нормам в дипломатии. Невольно вспоминаются слова герцога Альбера де Бробля, французского посла в Лондоне, который отмечал цивилизованный характер дипломатии. Он писал, что «дипломатия в прошлом сделала большое дело, она была самым лучшим средством, которое применяла цивилизация для избежания того, чтобы одна только сила определяла международные отношения»¹. Именно поэтому не следует отказываться от цивилизованных средств, то есть дипломатии, и прибегать без крайней нужды к «воинственному спору»². Poleмика в дипломатии возможна не как метод ведения беседы, а как редкое и вынужденное исключение, и, конечно, вступать в полемику можно только будучи очень хорошо подготовленным, располагая сильной аргументацией, зная позицию собеседника и ее слабые стороны. Говорят, что «лучшая операция хирурга – это та, которой ему удалось избежать». Проводя аналогию, можно сказать, что лучшее для дипломата решение – не прибегать к полемике. Poleмика – не цель дипломата. Дипломат должен оставаться дипломатом, а не полемистом, не критиком и не воякой. Возражающие против этого утверждения прибегают к расхожему выражению, что «в споре рождается истина», а это может быть полезным и для дипломатии. Начнем с того, что само это утверждение очень сомнительно. Подумайте сами: был ли хоть один спор, которому вы были свидетелем или который знаете по литературе, в котором бы родилась истина? Я, например, таких бесед и споров не знаю. Ведь ни один спор не имеет целью «найти истину», он направлен на отстаивание своей точки зрения. Спор чаще всего превращается в препирательство и редко (или никогда) приводит к улучшению отношений, что является задачей дипломатии. Другое дело – спокойное, убедительное, доказательное изложение своей позиции.

Из сказанного ясно, что в ряде случаев от спора, полемики лучше воздержаться. И сделать это можно, разрядив обстановку шуткой. Один западный дипломат сказал: «Шутка, юмор могут создать чувство сердечности, радушия, которое может помочь в разрешении трудных проблем»³. Итальянский посол и историк XVI в. среди качеств, которыми должен обладать дипломат, отмечал и чувство юмора⁴.

¹ Никольсон Г. Указ. соч. – С. 72.

² Там же.

³ Freeman С. Op. cit. – P. 131.

⁴ Ibid. – P. 21.

Вот один из примеров. В 1961 г. в Советском Союзе был сбит американский самолет-разведчик У-2 с пилотом Г. Пауэрсом. На приеме в Кремле по этому поводу между Н.С. Хрущевым, А.И. Микояном и послом США Л. Томпсоном произошел жаркий обмен мнениями. Известно, что российский премьер был эмоциональным человеком, и он сразу пошел в бой.

Н.С. Хрущев (*обращаясь к Томпсону*): Если я сделал бы что-нибудь подобное, я бы извинился.

Л. Томпсон: Советский Союз все время шпионит за США, но никогда не извиняется.

А.И. Микоян (*чтобы разрядить обстановку*): Может быть, это вина госпожи Томпсон (супруги посла, присутствовавшей при беседе).

Г-жа Томпсон (*вступая в беседу*): Да, конечно, это целиком моя вина, и давайте больше не будем говорить об этом.

Шутка – способ оживить беседу, сделать в ней паузу, сблизить собеседников и, может быть, придать беседе другой настрой. Шутка не должна превращаться в злую иронию. Сократ, например, во время спора, дискуссии прибегал к иронии, и в результате многие граждане Афин были очень недовольны им. Ничто так не опасно, как задеть самолюбие партнера или оппонента.

Ядовитый юмор совершенно неприемлем для дипломатических бесед. Осторожность вообще должна быть свойственна дипломату, а в шутке он должен быть вдвойне осторожен. При этом всегда необходимо учитывать менталитет страны вашего пребывания и ваших собеседников. Некоторые темы в отдельных странах являются табу для шуток.

Когда, например, вы находитесь в США или Англии, ваши шутки в адрес женщин собеседник может не понять и даже осудить, заметив: «Вы что, женофоб, г-н дипломат?» Некоторые наши дипломаты во Вьетнаме любили шутить над тещами, но никто из вьетнамцев не смеялся. Когда я спросил одного вьетнамского дипломата, почему они не смеются, то услышал такой ответ: «А мы не понимаем, как может стать эта тема предметом шуток. Вы в своих анекдотах убиваете тещ утюгом, изгоняете их из дома, насмехаетесь над ними, у нас теща – самый уважаемый член семьи. Ведь вы, как я знаю, не шутите над стариками и больными, так и мы не можем одобрить шуток над тещами». Шутки дипломатов не должны оскорблять нравы и обычаи страны, в которой вы работаете, и других стран, с представителями которых вы беседуете.

Иногда дипломаты употребляют шутки, в основе которых лежат лингвистические особенности языка, когда обыгрываются отдельные слова в их русском произношении. Иностранцы их понимают с трудом, и лучше от них воздерживаться. Конечно, ценятся те шутки, которые вписываются в ткань беседы, как-то ее развивают или комментируют и не являются инородным телом в разговоре.

Для дипломатов и политиков самые подходящие шутки – безличные или когда собеседник подсмеивается над самим собой. В качестве такого рода шуток я мог бы привести шутки королевы Елизаветы II и наследника престола принца Чарльза.

В 1983 г. королева предприняла визит в США. Она решила проследовать до Калифорнии на своей яхте «Британия» (на которой она нанесла визит и в Россию), но при приближении к Америке погода настолько испортилась, что во избежание опасности пришлось срочно зайти в первую попавшуюся небольшую бухту. Дождь лил как из ведра, казалось, конца ему не будет. Когда президент Р. Рейган приехал в этот небольшой городок и начал извиняться за возникшие осложнения, Елизавета II сказала ему: «Я знала, что номенклатура английского экспорта в США обширна, но я никогда не знала, что мы включили в него и нашу погоду». Президент оценил шутку и разразился громким смехом¹.

В Виндзорском дворце, куда я был приглашен Ее Величеством, она спросила меня: «Вы довольны отведенными Вам апартаментами? Мы поставили себе целью, чтобы во дворце всегда был полный порядок, но мне кажется, что эта цель недостижима» (хотя во дворце был идеальный порядок). Принц Чарльз на мой вопрос, как чувствуют себя его дети и доволен ли он ими, сказал: «О да, но знаете, они не делают того, что мы от них требуем, но зато делают все наоборот, а так они очень хорошие».

Шутка должна быть к месту, а для этого нужно обладать (и вырабатывать) быстрой реакцией. Мне вспоминается заседание советско-английской комиссии в Лондоне. Англичане придавали ей большое значение и тщательно к ней готовились. В это время они выдвинули принцип: «Покупайте только английское», – и весь Лондон был увешан такими призывами. На сессии они также намеревались достичь увеличения закупок нами английских товаров. Руководил английской делегацией сам министр торговли и промышленности, любимец

¹ Попов В.И. Жизнь в Букингэмском дворце. Елизавета II и королевская семья. – М., 1996. – С. 219.

М. Тэтчер миллионер Паркинсон. Но в первые же секунды произошел сбой. Как только Паркинсон, председательствующий на сессии, намеревался открыть заседание, отказали микрофоны. Положение спас председатель, и спас его шуткой. Когда начали менять микрофоны, он громким голосом, чтобы все слышали, открыл конференцию словами: «Господа, мы открываем заседание нашей конференции, и в первые минуты мы уже сделали очень важный и полезный для нас вывод – надо покупать только английские товары». Он явно намекал на японскую технику. Никто не знал, где были сделаны микрофоны, но все дружно засмеялись. Микрофоны поменяли, хозяева шуткой дали нужный для них настрой конференции.

**Беседа
по телефону**

В практику дипломатической работы, особенно в западных странах, все больше входят беседы по телефону. Они носят, как правило, служебный характер, посвящены какой-либо проблеме. Министр энергетики Англии Уокер говорил мне: «Чтобы нам с Вами или с вашим министром разрешить наиболее важные вопросы, нужны личные встречи с Вами, мой приезд в Москву или вашего министра в Лондон. А вот у нас масса проблем со странами ЕС решается значительно более оперативно. Я беру трубку, звоню моему коллеге, скажем, в Бонн или Париж, затем министру иностранных дел, и вопрос решен»¹.

В последнее время и российские дипломаты все больше прибегают в срочных случаях к телефонным беседам (если они, конечно, не носят конфиденциального характера). Но мы, россияне, до сих пор, к сожалению, не научились говорить по телефону, то есть мы умеем часами болтать обо всем и ни о чем, но не умеем обсуждать практические вопросы и решать их. Это касается и чиновников, и руководящих работников и, к сожалению, дипломатов. Последних, может быть, в особенности. Во-первых, потому, что во всем мире дипломатов считают плохими организаторами, не любящими решать практические вопросы. Во-вторых, потому, что обычно принимают телефонные звонки в посольстве сотрудники посольства (не дипломаты), которые и не умеют говорить по телефону, и вдобавок плохо знают язык страны пребывания. Звонят, не называя себя, своей долж-

¹ У меня был случай, когда я приехал на встречу с министром финансов, а его офис был закрыт, никто меня не ждал. Министра, который в это время, как оказалось, проводил заседание коллегии, срочно вызвали. Он прибежал из другого здания, был очень удивлен, так как, по его словам, его помощник договорился перенести встречу. А разговор вел дежурный сотрудник посольства, который по-английски знал два слова – «да» и «нет». В этом случае он, наверное, говорил: «да, да».

ности, не закончив разговор и не прощаясь кладут трубку. Иногда кончают разговор, хотя звонивший еще не закончил говорить и не попрощался с вами. Секретари чаще всего говорят, что их начальник «вышел на минуту», и просят «перезвонить через час». Иногда звонившего несколько раз переспрашивают, кто звонит, а потом, выяснив все детали, включая вашу биографию, отвечают: «нет, их нет». Поэтому прежде всего следует обучить сотрудников посольства правильно отвечать на телефонные звонки, записывать, кто и когда звонил, если дипломата не было на месте, точно фиксируя время разговора, фамилии и должности собеседников, их номера телефонов и результат разговора.

Беседа дипломатов по телефону имеет свои особенности. Во-первых, это не разговор наедине. К вашей линии вполне могут подключиться третьи лица. Поэтому доверительные данные по телефону сообщать не следует. Во-вторых, в телефонной сети могут быть помехи, и, если вы не поняли, что вам сказал собеседник, следует обязательно попросить его повторить сказанное, сославшись на плохую слышимость. В-третьих, при обычной беседе вы видите выражение лица собеседника, его манеру держаться, его реакцию. Разговаривая по телефону, вы не видите реакции собеседника, и это, конечно, затруднит понимание его ответов. Вы не знаете, доволен ли собеседник вашим предложением или не очень.

Для того чтобы быть уверенным полностью в достигнутых результатах беседы, следует в конце разговора обязательно подвести итог, еще раз повторить выводы. Если в разговоре назывались цифры и даты, следует еще раз их уточнить и зафиксировать, чтобы не было недоразумения. Телефонный разговор на иностранном языке вести труднее, чем обычную беседу, поэтому такого рода беседы следует поручать старшим дипломатам и лицам, хорошо владеющим иностранным языком. При записи беседы нужно обязательно указать, что она велась по телефону. Особенно часто приходится пользоваться телефоном для бесед накануне возникновения чрезвычайных обстоятельств и в ходе возникших осложнений, когда счет идет на минуты и для встреч времени не остается.

Статья 62 (п. 2) Венской конвенции о дипломатических сношениях от 18 апреля 1961 г. предусматривает, что на государстве пребывания лежит специальная обязанность принимать все надлежащие меры для защиты помещений представительств от всякого вторжения или нанесения ущерба и для предотвращения всякого нарушения спокойствия представительства и оскорбления достоинства его

сотрудников. При возникновении чрезвычайных ситуаций нужно немедленно обращаться в МИД страны пребывания, чаще всего это делается первоначально по телефону (беседа эта обязательно записывается с точным указанием времени). Вспоминаю, что такого рода телефонные разговоры у меня состоялись при обстреле одного из зданий посольства в Лондоне и при нападении на резиденцию посла во время чехословацких событий 1968 г. Резиденцию посла осадили толпы демонстрантов, начали ломать дверь, в окна бросали бутылки с зажигательной смесью. Как раз в это время в МИД должен был состояться ланч в честь закрытия советской промышленной выставки, ни посол, ни я (в то время я был в Лондоне посланником) выехать не могли. Я позвонил заместителю министра и, обрисовав обстановку, просил принять немедленные меры для охраны посольства. Собеседник, видимо, не понял опасности обстановки и сказал мне: «Но нам уже нужно выезжать на ланч, давайте продолжим разговор там». Я вынужден был в более резких выражениях обрисовать обстановку, объяснив, что если мы попытаемся открыть дверь, то резиденция будет немедленно занята толпой, и что надо принять энергичные и немедленные меры сейчас же, сию минуту. Только после этого он понял опасность обстановки. На этом история не закончилась. Когда впоследствии встал вопрос о компенсации за причиненный нам ущерб, англичане стали спорить о размере ее, ссылались даже на мой разговор с заместителем министра, и для обоснования наших претензий нам и понадобилась запись этой телефонной беседы, благодарно сделанной нами. Она помогла восстановить истину.

Запись другой телефонной беседы, сделанной в аналогичной обстановке, дошла до нас в изложении английского дипломата Ч. Ройтера. Группа испанских студентов устроила в Мадриде огромную демонстрацию перед зданием британского посольства с требованием возврата Испании Гибралтара, как известно, уступленного Испанией Англии по Утрехтскому миру 1713 г. Министр иностранных дел Испании сам позвонил послу Англии и сказал ему: «Ваше Превосходительство, я глубоко огорчен тем, что случилось у Вашего посольства (форма извинений. — В.П.). Насколько серьезна ситуация? Должен ли я послать больше полицейских?» Английский посол поблагодарил за заботу и сказал: «Нет, Ваше Превосходительство. Просто распорядитесь послать к посольству меньше студентов». Так он в остроумной форме возложил ответственность за происшедшее на испанское правительство и показал, что именно оно само организовало эту демонстрацию.

**Что думают
дипломаты
о своих
собеседниках**

Представляется поучительным посмотреть, как оценивают искусство дипломатов, их умение вести беседу их коллеги – другие дипломаты. Для примера возьмем оценки своих собеседников министром иностранных дел А.А. Громыко. Он был на дипломатической работе более 45 лет, в том числе 28 лет – на посту министра. Громыко встречался с огромным числом дипломатов и политических деятелей различных стран. Можно по-разному оценивать его деятельность, но то, что он постиг искусство дипломатии, – в этом нет никакого сомнения.

После первой же встречи с иностранным деятелем он стремился создать представление о своем собеседнике, сверить свое впечатление, «свои часы с часами других», кто знал его нового партнера. Меня он спрашивал почти о каждом министре иностранных дел Англии. «Вы ведь его хорошо знаете, какое у Вас о нем представление?» – задавал он вопрос. И когда мои оценки совпадали с его, был очень доволен и говорил: «И у меня сложилось такое же впечатление».

Вот как он оценивал дипломатическое искусство и манеру вести беседу ряда дипломатов и политических деятелей.

Антони Иден (министр иностранных дел Англии и затем премьер-министр):

«Иден обладал природным качеством – искать компромиссы, какие-то договоренности с партнерами. Участникам некоторых переговоров казалось иногда, что все пути к смягчению ситуации и сближению позиций уже закрыты, воздвигнута стена. Вдруг на следующий день, а то и через несколько часов появляется Иден со своей легко поддающейся регулированию улыбкой и начинает излагать точки зрения, которые часто вносят что-то новое, от чего не всегда можно просто отмахнуться»¹.

Даже после того, как Иден заболел и на всех встречах выглядел вялым, малоподвижным, он, по словам советского министра, «оставался таким же интересным собеседником, каким я его встречал и раньше»².

Индира Ганди:

«Ее отличали обаяние, умение расположить к себе собеседника, способность с самого начала задать разговору нужный тон. Она никогда не пыталась произвести внешний эффект. Но каждая встреча с ней оставалась в памяти, в общении с ней всегда сохранялось сознание того, что имеешь дело с человеком тонкого, аналитического интеллекта, боль-

¹ Громыко А.А. Памятное. – Книга первая. – М., 1988. – С. 332.

² Там же. – С. 333.

шой внутренней культуры. Ей было свойственно также мастерски обнажать метким словом, даже иногда афоризмом наиболее интересный ракурс обсуждавшегося вопроса. Каждый раз она находила главное и, отталкиваясь от сути явления, предлагала логически верные решения»¹.

О Гансе-Дитрихе Геншере (министре иностранных дел ФРГ) Громыко говорил, что Геншер – очень разумный собеседник. Несмотря на некоторый педантизм, который ему присущ как немцу, он мог себя перебороть, направить внимание в первую очередь на важнейшие вопросы европейской и международной политики. Начиная беседу с Геншером, с самого начала можно быть уверенным, что он не упустит важнейших вопросов.

«Временами мне даже было легко предугадать, в каком порядке он выстроит свои вопросы. Его внешний вид, а также его настроение давали мне дополнительные подсказки в этом смысле. Определенную предсказуемость Геншера я рассматривал как позитивное качество политика и дипломата. Было бы гораздо сложнее беседовать с партнером, который не контролирует себя, чья мысль прыгает, как лягушка. Это несвойственно Геншеру, он был солидным собеседником. Мне часто бросалось в глаза, что Геншер, почти не теряя времени, начинает обсуждать существо вопросов. Есть некоторые дипломаты, которые, прежде чем перейти к существу вопроса, долго ходят вокруг него, как кот вокруг горячей каши. А в конце для обсуждения конкретной темы почти не остается времени. Геншер исходит из того, что в беседах самому главному должно уделяться основное внимание. В этом смысле у нас обоих, как мне кажется, много общего. Я не могу припомнить ни одного случая, когда Геншер и я заканчивали беседу и, как говорится, расходились в разные стороны».

Аверелл Гарриман (специальный представитель Ф.Д. Рузвельта, посол США в СССР и Англии):

«У Гарримана выработался свой стиль в проведении бесед. Он умел внимательно слушать собеседника, избегал оперировать граффитами. Мог высказать и свое собственное суждение с оговоркой, что это его личное мнение... оставлял впечатление человека, с которым можно разговаривать как с достойным представителем крупного государства»².

Шарль де Голль, президент Франции:

«Беседы (с ним. – В.Л.) обычно носили откровенный и благожелательный характер. Де Голль умел обходить в разговоре острые углы. Он обладал завидной способностью не реагировать по существу на шекотливый, с его точки зрения, вопрос. Причем он так строил ход своих рассуждений, что, оставаясь по существу при своем мнении, казалось,

¹ Громыко А.А. Памятное. – Книга вторая. – С. 109.

² Громыко А.А. Памятное. – Книга первая. – С. 305.

был склонен согласиться и с соображениями собеседника... Помню, как однажды на проявленный с моей стороны интерес к вопросу о возможности для Франции и СССР пойти на заключение политического договора, который послужил бы делу мира в Европе, он ответил: «В советско-французских отношениях все возможно»... Де Голль, я бы сказал, по-французски изящно ушел от определенного ответа, не сказав ни да, ни нет»¹.

Мне довелось беседовать с некоторыми политиками и дипломатами, которых характеризовал А.А. Громыко, и они отмечали, как точно он описывал их стиль беседы. Так, например, Г. Шмидт, которого наш министр сравнивал с прусским офицером (и я думал, что у него были основания на это обидеться), сказал мне, что Громыко совершенно правильно отметил его основные черты.

Из этих небольших примеров читатель может извлечь для себя определенные уроки относительно стиля ведения бесед видными политиками и дипломатами и кое-что, пока не выработался свой стиль, взять на вооружение.

Виды дипломатических бесед.
Беседа по официальному приглашению

Беседы различаются как по своему характеру, так и по месту проведения. Они зависят также и от того, кто является их инициатором и приглашающей стороной. Пожалуй, наиболее трудным и ответственным видом беседы является беседа по официальному приглашению представителей правительства или министерства иностранных дел. Скажем, вы приглашаетесь к министру, его заместителю, начальнику департамента, но не знаете, о чем будет идти беседа, от вас будут ждать реакции или ответа на запрос, предложения или даже серьезного или сурового представления. У вас в распоряжении секунды для того, чтобы дать ответ, прокомментировать сделанное вам заявление, причем так, чтобы это было одобрено вашим правительством. Чем-то такая беседа напоминает игру втемную, когда вы объявляете, какой картой играете, не зная всего расклада.

Общеустановленного правила – сообщать предварительно о теме официальной беседы, по которой вы приглашаетесь или вы просите вас принять, не существует. Например, в Китае во время «культурной революции» и осложнения в наших двусторонних отношениях китайская сторона требовала, прежде чем дать согласие на прием наших дипломатов, сообщать, по какому вопросу они обращаются в МИД. Руководство нашего посольства выражало свое недовольство

¹ Громыко А.А. Памятное. – Книга первая. – С. 422–423.

этим порядком и требовало его отменить. На мой взгляд, реакция посольства должна быть другой: оно должно было бы, ссылаясь на один из основных постулатов дипломатии – взаимность в отношениях, предложить, чтобы и МИД КНР при приглашении к себе для беседы советских дипломатов также информировал заранее о предстоящей теме разговора.

В Англии в 70-х и в начале 80-х годов существовал противоположный порядок. От нас не требовали заранее указать тему беседы, но и нам не сообщали предмет встречи. Для нас это, конечно, создавало дополнительные трудности. Во время начавшегося некоторого улучшения отношений между двумя странами у нас возникла мысль об изменении такого порядка. Во время встречи с директором политического департамента я решил поставить перед ним этот вопрос. Кандидатура была выбрана не случайно. На наш взгляд, он был мыслящим, не зараженным бациллой слепого антисоветизма. Я сказал ему: «У нас складывается какое-то нелепое положение. Мы встречаемся друг с другом на официальных беседах неподготовленными. Вы не знаете, о чем мы будем говорить, мы не догадываемся, что было причиной приглашения наших дипломатов в министерство. Мы не можем дать вам полный ответ на ваши запросы и представления. Вы вынуждены отделяться в беседе с нами общими словами. Дело тормозится. И вы, и мы находимся в неудобном положении. Дело страдает. Причем ни одна сторона от этого не выигрывает. Не лучше было бы предварительно обозначать хотя бы в общих чертах тему предстоящей беседы?». Он, как опытный дипломат, выслушав меня и, вероятно, найдя в этом предложении рациональное зерно, ответил: «Это неожиданное предложение, мы подумаем». И некоторое время спустя на одном из приемов он подошел ко мне и сказал: «Да, господин Посол, Вы в прошлый раз сделали мне предложение о предварительном уведомлении о теме беседы. Я подумал и решил, что оно интересно. Конечно, по телефону можно будет заранее информировать лишь в общих чертах и если дело не является конфиденциальным. Давайте попробуем»¹. Таким образом, я могу сравнить два подхода к такого рода официальным беседам и могу заверить, что второй способ более эффективен и удобен. Обычно когда мы просили об «аудиенции», обозначали предмет разговора словами: «Об отношениях между двумя странами». Иногда более конкретно: «О предстоящем визите заместителя министра», «О сессии

¹ Из личного архива автора.

экономической комиссии», «Предложения по контролю за ядерным разоружением» и т.д. Но рассмотрим и другой порядок. Если вы не знаете тему предстоящей беседы или знакомы с ней лишь в общих чертах, то вам предстоит определить, какие конкретные проблемы будут предметом обсуждения. В таких случаях посол приглашает к себе посланника и советников и решает с ними, что может быть предметом дискуссии, а потом просит подготовить соответствующие документы и предложения, если в них будет нужда, и ответы на возможные заявления представителя МИД.

Такие беседы – это всегда своего рода экзамен для посольства и приглашенных дипломатов. В ходе беседы вам прежде всего следует очень внимательно выслушать вашего собеседника, запомнить те формулировки, которые были даны. Возможно, вы сразу не сможете оценить всей их тонкости, поэтому просите лицо, вас сопровождающее, абсолютно точно записать их, а если это не получится – пусть при записи поставит знак вопроса, чтобы вы вместе постарались их точно восстановить. Если вам не все ясно, задавайте вопросы, стараясь понять, что стоит за той или другой оценкой или предложением (может быть, собеседник сознательно оставил что-нибудь «про запас», рассчитывая на ваши вопросы). Это даст вам возможность еще раз подумать, как ответить собеседнику. В случае заявления какого-то протеста или осуждения позиции вашего правительства будьте готовы к их отклонению (если не уверены – то в общей форме). Иногда дипломаты, которые обычно ведут беседу на языке страны пребывания, просят переводчика включиться в беседу и перевести и слова собеседника, и свой ответ («для лучшего понимания этого сложного вопроса», – говорите вы). Помните, что никто вас не может заставить говорить не на своем родном языке. Все это дает вам дополнительное время и для обдумывания того, что сказал вам партнер, и для вашего ответа.

Если по поставленному вопросу у вас не было от вашего руководства четкой и ясной инструкции, то вы вправе, выслушав заявление собеседника и задав ему вопросы, не сразу отвечать на сказанное им, а оговорить, что вы нуждаетесь в некоторых разъяснениях по этой проблеме от своего правительства, и закончить беседу словами, что обо всем здесь сказанном вы доложите своему правительству (или «немедленно доложите»). Иногда, если позволяют ваши инструкции, можно ответить на некоторые пункты заявления или, наоборот, высказать отрицательное отношение к другим его разделам, оговорив, что полный ответ будет дан позднее. Инициатива в беседе по при-

глашению принадлежит, конечно, вашему собеседнику. Но бывает иногда и так, что вы просите о приеме и одновременно вас приглашают на встречу. Здесь вопрос о том, кому принадлежит инициатива, решают обстоятельства, время запроса и приглашения. Если вы приглашаетесь на неофициальную беседу, то можете воспользоваться случаем и поставить перед вашим собеседником (в конце беседы) вопросы по своей инициативе.

Если вы узнаете, что кто-то из дипломатов стран СНГ или других дружественных вам стран приглашался для беседы или переговоров в МИД страны пребывания, то при случае обязательно поинтересуйтесь, о чем шла речь. Это широко распространенная дипломатическая практика.

Беседа по поручению руководителей государства, правительства и МИД вашей страны

В отличие от предыдущего типа, в беседах по поручению инициатива принадлежит лицу, которое наносит визит. Наиболее важны беседы, когда посол встречается с руководителем государства – монархом, президентом или министром иностранных дел. Как часто происходят эти встречи? В некоторых странах они являются скорее исключением, чем правилом, в других бывают чаще, но всегда они – событие в рутинной жизни посольства. (Раньше, в XVIII–XIX вв. и начале XX в., такие встречи происходили значительно чаще: меньше было государств, имевших дипломатические отношения; послы, в особенности великих держав, были ближе к монархам, чем теперь к президентам или премьерам, они были неременными действующими лицами дворцовой жизни.) Международное право и современная дипломатическая практика не предусматривают обязательности такого рода контактов. Они зависят от веса государства, его роли в международных отношениях и состояния двусторонних отношений с тем или другим государством. Так, например, большинство послов в Лондоне беседовали с королевой только при вручении верительных грамот и при отъезде (минутную протокольную встречу на приемах в Букингемском дворце нельзя считать беседой). Значительная часть послов, аккредитованных в Лондоне, никогда не встречалась с премьер-министром страны.

Накануне моего отъезда из Лондона руководитель протокольного отдела Форин оффис позвонил мне и спросил, не нуждаюсь ли я в помощи МИД в организации прощальных встреч и нет ли у меня в связи с этим каких-либо просьб. Я ответил, что у меня есть лишь одна просьба – сообщить, когда меня примет премьер-министр, на что он мне ответил: «Господин Посол, но Вы же хорошо знаете наши

порядки. Премьер не встречается с послами ни по их прибытии, ни при отъезде». Я сказал директору департамента, что я, конечно, знаю существующие порядки, но я виделся с премьером на одном из приемов примерно две недели тому назад, и, так как беседа была непродолжительной, около десяти минут, сама премьер-министр мадам Тэтчер пожелала встретиться со мной для более обстоятельной беседы. Он отметил, что не знал этого, и полчаса спустя, перезволив мне, сказал, что премьер примет меня, но «для частной беседы». Эта встреча, сказал он, будет исключением и не создаст никакого прецедента для будущих встреч премьера с послом вашей страны, как и для дипломатов других стран, и, поскольку она будет неофициальной, премьер просит меня прибыть одного, без сопровождения¹.

Аналогичное положение было и в СССР, и сейчас в Российской Федерации лишь немногие послы встречаются с президентом (если не считать протокольных встреч при коллективном вручении верительных грамот) и еще меньшее число – с премьер-министром. Не слишком часто они встречаются и с министром иностранных дел.

В другом положении находятся американские послы, представляющие сверхдержаву. Мы уже приводили пример того, как американский посол в Австралии в 60-е годы позволял себе являться в резиденцию премьера без приглашения, «на огонек», когда у того был обед для посла другой страны, а в личном доме премьер-министра в Мельбурне расхаживал по комнатам, как в своей резиденции, чувствовалось, что он был в нем частым гостем. В те же годы американский посол в Индии Джелбрейс встречался с Джавахарлалом Неру регулярно. В своем дневнике он упоминает о 12 встречах с премьером (за два с половиной года пребывания в Индии), не считая участия в беседах, когда он сопровождал американских руководителей².

Обычно такого рода встречи послов с президентами и премьерами происходят тогда, когда правительство вашей страны обращается к руководству страны вашего пребывания с личным посланием, каким-то предложением (как правило, письменным, но иногда и устным). Советская и современная российская дипломатия широко прибегает к такого рода посланиям. У нас сложилась практика их

¹ Подробнее об этой встрече см.: *Попов В.И.* Маргарет Тэтчер: человек и политик.

² *Galbraith J.K.* Ambassadors Journal. A Personal Account of the Kennedy Years. – Wash., 1969.

подготовки с привлечением и территориальных, и функциональных департаментов министерства¹. Эти послания высоко оцениваются руководителями западных стран. Так, президент Франции Валери Жискар д'Эстен в своих мемуарах писал: «Текст советских посланий значительно менее условен, чем, как это часто бывает, тексты, составленные нашей дипломатией. Они изложены живым, точным языком»².

В чем состоит роль руководителя миссии при передаче послания и из чего складывается беседа?

Одна точка зрения заключается в том, что миссия посла сводится просто к передаче послания, которая сама по себе символизирует значимость направляемого документа. Он передается лично послом лично президенту, а не посылается по почте или с обычным курьером. Кроме того, посол выслушивает ответ на послание, если он будет дан немедленно. Сторонники этой точки зрения в доказательство ее приводят и тот довод, что посол не вправе ничего добавлять к посланию самого президента – в нем все сказано и подчиненным-де не дано интерпретировать сказанное вышестоящим лицом. Однако в настоящее время преобладают критики, а не сторонники первой точки зрения. Ее противники считают (и на мой взгляд, вполне обоснованно), что передача послания личным представителем президента (преьера) – а именно им и является посол – это призыв к началу обмена мнениями, к переговорам на базе послания. Аналогичные обращения могут быть направлены руководителям нескольких государств (так часто и бывает), но посол может разъяснить его смысл применительно к данной стране.

Г. Никольсон, касаясь процедуры передачи посланий, впервые употребляет в отношении некоторых послов термин «почтовый ящик» или «почтальон». С тех пор он прочно вошел в дипломатический лексикон. Г. Никольсон писал: «Посол, который осмеливается быть не чем иным, кроме как почтовым ящиком, представляет опасность для своего правительства»³. На собраниях дипломатического состава Министерства иностранных дел в Москве некоторых наших послов резко критиковали за то, что они предпочитают роль рядовых почтальонов. Вместо того чтобы передачу послания использовать для активного отстаивания внешнеполитического курса своей страны, для развертывания на базе документа конструктивной дис-

¹ Подробнее см.: *Ковалев А.Н.* Указ. соч.

² *Жискар д'Эстен.* Указ. соч. – С. 303.

³ *Никольсон Г.* Указ. соч. – С. 13.

куссии, ее сводят к формальному, скорее протокольному акту, сообщая в центр после встречи: «был, передал».

Все сказанное относится не только к послам, но и ко всем старшим дипломатам, выполняющим соответствующие поручения министерства. Они не почтальоны, не курьеры, не технические сотрудники, а активно действующие лица, дипломаты, им не следует преуменьшать свою роль.

Мне приходилось не раз выполнять поручения по передаче послания и в качестве поверенного в делах, и в качестве посла по особым поручениям, представителя президента¹. Конечно, методика передачи и бесед вокруг послания в каждом отдельном случае специфична, но есть в них кое-что и общее. Поэтому на основании своего опыта и опыта моих коллег могу лишь в основных чертах изложить этот вариант бесед.

Вашей главной задачей является совершенно точное изложение послания (если оно устное) и точная интерпретация его во вводном слове и в ответах на вопросы. Здесь исключена любая вольность или отступление от текста документа. Владимир Даль, комментируя смысл слова «посол», приводит две пословицы, связанные с деятельностью посла, прямо относящиеся и к описываемой нами функции посла: «Посол что мех: что в него вложишь, то и несет»; вторая пословица касается требования к послу при выполнении им инструкции: «Умному послу невелик наказ, а за глупым не ленись сам идти»².

Автор книги «Посол и его функции» датский дипломат (XVIII в.) А. Уиквифорт остановился на вопросе передачи монархам посланий специально. Он отметил, что главная функция посла – эффективная связь между руководителями своей страны и страны пребывания, передача писем друг другу, ответы на вопросы руководителя (монарха) страны пребывания и защита интересов своего собственного монарха³.

¹ Когда вы передаете устное послание, то, на мой взгляд, не следует зачитывать документ. Лучше просто начать излагать его (конечно, точно), а затем время от времени просто заглядывать в свои бумаги. А на вопрос, не можете ли вы передать текст «устного послания», следует ответить, что у вас нет текста – у вас было устное (подчеркнуть) послание. Если в инструкциях сказано, что вы должны передать его, то вы передаете его на русском языке и, если у вас есть перевод на иностранный язык, можете передать и его. На этом тексте обязательно должна быть пометка – «неофициальный перевод».

² Даль В. Толковый словарь живого великорусского языка. – Т. III. – С. 350.

³ Цит. по: Freeman С. Op. cit. – P. 17.

Жюль Камбон, в свою очередь, считает, что в прошлом «послы были главным источником информации для монархов страны его пребывания, в настоящее время они продолжают быть толкователями событий в своей стране, которым можно доверять»¹.

Вернемся, однако, к технике передачи послания. Прежде всего вы внимательно знакомитесь с текстом послания, продумываете его, одновременно даете его для перевода и считки переведенного текста. Обычно посол знакомит с посланием (если в инструкциях не будет ограничений) посланника и, возможно, советника и обсуждает с ними модель беседы, какие стороны послания следует выделить и, может быть, обратить на них особое внимание руководителя страны пребывания. Полезно продумать, как будет воспринято послание, какие могут быть вам заданы вопросы и как на них ответить. Бывают случаи, когда в связи с одним и тем же посланием вопросы правительств разных стран и их обсуждение абсолютно не совпадают. Так, с аналогичным посланием мне пришлось посетить последовательно Бангладеш и Турцию. В Бангладеш послание было принято спокойно, но без особого интереса; всех моих собеседников интересовал лишь один вопрос: когда министру иностранных дел страны будет направлено («окончательно») приглашение посетить Москву? Официально он был приглашен, но долгое время точная дата визита не называлась. Не мог и я назвать ее, и положение специального представителя было очень трудным. Я вынужден был своими беседами как-то смягчить положение и подготовить почву для визита министра. В Турции, наоборот, премьер-министр (впоследствии ставший президентом страны) очень заинтересовался посланием, после моего примерно десятиминутного вступления беседовал со мной более получаса (а разговор шел без переводчика) и задал массу вопросов².

До вручения послания целесообразно в начале разговора (если передается текст послания) обратить внимание на главные позиции передаваемого документа. Если есть совпадения точек зрения, то уместно отметить их, сославшись, если возможно, и на выступления президента (премьера) по этому вопросу. Это создаст благоприятный настрой беседы. Если вы просто как обычный почтальон передадите текст, то скорее всего руководитель страны бегло просмотрит его и уклонится от обсуждения, сказав, что он «внимательно ознакомится и даст ответ». Когда вы изложите основные положения послания и

¹ Цит. по: *Freeman C.* Op. cit. – P. 17.

² Из личного архива автора.

собеседник, вероятнее всего, ознакомится (может быть, бегло) с ним, то спросите, как он относится к главным положениям его. Тогда может завязаться важная для вас беседа, и вы сможете доложить в центр первую реакцию на обращение. Иногда на встрече с разрешения премьера (или министра) удастся обсудить и другие важные вопросы двусторонних отношений¹. Бывают случаи, когда ваш собеседник сам поднимет другие проблемы, не связанные с посланием, к этому нужно быть готовым и постараться принять участие в обсуждении и вопросов, поднятых хозяином встречи.

Из сказанного ясно, что когда вам дается указание передать послание или какую-то информацию, то целесообразно использовать встречу с президентом, премьером, министром или его заместителем возможно эффективнее. Это признают и западные дипломаты. Известные дипломаты-ученые пишут по этому поводу, что для влиятельных дипломатов регулярные контакты с иностранными государственными и официальными лицами, «возможно, наиболее полезны, чем любые другие, не потому, что они аккуратно передают правительству послания, но потому, что они делают это *в манере, которая имеет целью достичь необходимого эффекта* (курсив наш. – В.П.). От этого может в конечном счете зависеть и его влияние на элитные группы и внутри, и вне правительства страны пребывания»².

На беседу посла (посланника) сопровождает другой дипломат (обязательно с хорошим знанием языка, посла может сопровождать посланник или советник). Сопровождающий вас дипломат записывает беседу, затем готовит проект телеграммы в центр (он может в случае необходимости использоваться и как переводчик)³.

Иногда послу дается поручение только передать послание, сделать заявление на его основе, но ни в какое обсуждение не вступать. Но получивший послание не знает о данных вам указаниях и будет

¹ Во время передачи мною послания руководства страны по вопросам разоружения Маргарет Тэтчер любезно спросила меня, что я буду пить: кофе или чай. После моего ответа налила мне чашку чая и справилась: «С сахаром?». Я ответил: «Да». «А мы не знаем, что нам делать с сахаром, как его продать», – бросила реплику премьер. Я ответил, что эту проблему можно решить. «А как?» – заинтересовалась она. «Мы, русские, – сказал я, – любим сладкое, а своего сахара у нас не хватает. Если мы договоримся о расширении нашей взаимной торговли, мы могли бы покупать у вас и сахар». «Это интересный вопрос», – заметила она. Когда мы закончили обсуждение основного вопроса послания, я спросил, есть ли у нее несколько минут для обсуждения вопроса о торговле, и мы несколько минут обсуждали его.

² Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 234.

³ Из личного архива автора.

задавать вопросы и настаивать на ответах. Наилучший выход из создавшегося положения – повторение слово в слово того, что было в послании, или изложение другими словами той же мысли переданного документа. Тогда собеседник поймет, что вы уклоняетесь от ответа, и прекратит расспросы. При передаче посланий следует иметь в виду, что сами адресаты заинтересованы в получении обращений своих коллег и в таких случаях идут на прием послов даже в неудобное для них время.

Кроме того, получение (без посредников) личных посланий от руководителей иностранных государств – это проявление уважения к нам и, наконец, уверенность, что и в случае их обращений их посол также будет принят на самом высоком уровне. Вспоминаю передачу послания в 1967 г. премьер-министру Австралии Холту. На звонок помощнику министра его первой реакцией было: Холт не может принять посла. Через час-полтора он уезжает из столицы и вернется только через неделю. Посольство просило доложить премьеру, указав на важность личного ознакомления с посланием. И через несколько минут последовал ответный звонок: премьер готов принять посла, хотя время беседы у него ограничено¹.

Нередко при передаче посланий встречаются и трудности, причем, как правило, по вине Москвы, которая давала жесткое указание встретиться именно с президентом или с премьером. При этом Москву часто не интересовали детали: в стране, куда направляется послание, праздник (Пасха, Рождество и т.д.), адресат находится в отпуске или в другой стране. В этом случае приходилось изворачиваться, добиваясь, чтобы послание приняло наиболее высокое должностное лицо, деликатно объясняя Москве, почему встретиться с указанным ею лицом не представилось возможным. Не всегда это полностью удавалось.

С вступлением советских войск в Чехословакию (1968 г.) посольствам европейских стран было дано указание сообщить об этом премьер-министрам в ночь вступления, не раньше 23 часов 45 минут и не позднее 0 часов 15 минут следующего дня (по московскому времени). Премьеры некоторых стран находились в отпуске, вне пределов своих стран. Как можно было за полчаса известить премьера об экстренной просьбе о встрече советского посла и обеспечить эту встречу? В Англии премьер Вильсон находился на острове Уайт и мирно спал, надо было поднять его с постели, чтобы он поручил министру в Лондоне принять посла. Как на грех, в то время в Лондоне не оказалось ни одного министра,

¹ Из личного архива автора.

и принимал советского посла государственный министр иностранных дел (то есть заместитель министра) лорд Чалфонт, которого английские журналисты на следующий день спрашивали, успел ли он одеться или принимал посла в пижаме. Когда поручение Москвы было выполнено, все советские дипломаты и помощники премьер-министра вздохнули с облегчением. Последние в особенности. Телеграмма из Москвы была строго секретной, и, разговаривая по телефону с помощниками, мы не могли сказать, в чем дело, в чем причина такой спешки. Некоторые из них полагали, что речь идет о начале ядерной войны¹.

Если посольству поручается передать какой-то документ (послание, заявление, меморандум) и он посылается шифротелеграммой, то посольство обычно делает перевод его на язык страны пребывания.

Иногда в поручении о встрече, беседе и передаче документа не указывается, кто – посол или другой дипломат – должен нанести визит и к кому: «Посетите министерство иностранных дел и вручите...» Тогда это решает посол. Важно, чтобы партнеры по встрече подходили друг другу по рангу (нельзя, к примеру, на встречу с заместителем министра направлять второго секретаря или атташе). С министром или заместителем министра должен встречаться сам посол и в крайнем случае (болезнь посла или другая важная причина) посланник. Если посол поручает встречу одному из старших дипломатов, то он должен прежде всего ознакомиться с текстом телеграммы, высказать свое мнение, как будет построена беседа, затем вместе с послом наметить окончательный ее план, определить вопросы, которые могут быть поставлены дипломату, и варианты ответов на них. Иногда принимается решение в конце беседы оставить памятную записку. Тогда дипломат, который будет проводить беседу, составляет ее текст². После беседы, как правило, составляется запись беседы (или делается запись в дневнике и месячном обзоре прессы) и, согласно последним указаниям министерства об исполнении поручения телеграммой, она сообщается в Москву.

Чаще всего беседы по поручению проводятся с министром иностранных дел или его заместителем. В «Дипломатическом справочнике» по этому поводу сказано: «Министр иностранных дел обычно

¹ Из личного архива автора.

² Памятная записка вручается лично после устного заявления или просьбы собеседника с изложением этого заявления или просьбы в письменном виде. Цель ее – усилить значение устного заявления или предупредить возможность неправильного толкования или неправильного понимания сказанного. Текст ее не содержит ни обращения, ни комплимента.

доступен для встречи с главой миссии. О свиданиях с ним, как правило, улавливаются по телефону. Такие встречи на высоком уровне проводятся по вопросам особой важности. По проблемам меньшей важности желательно, чтобы главы миссий или их члены улавливались с соответствующими сотрудниками министерства. Министры и другие руководители министерства, как правило, — очень занятые люди и потому приветствуют визиты тех дипломатов, которые после слов вежливости сразу переходят к существу дела и покидают министерства, если исчерпано обсуждение вопросов, ради которых наносился визит»¹.

Иногда при организации встречи с руководством улавливаются о примерном времени, которое будет отпущено на визит (чаще всего посольству сообщают, что в распоряжении премьера, министра столько-то минут). Беседы на самом высоком уровне требуют особой подготовки. Они носят сугубо официальный характер, за каждым сказанным дипломатом словом стоит его правительство, беседы посвящены самым серьезным, сложным и острым вопросам. Они тщательно записываются и другой стороной, так что при надобности могут быть и сличены².

Нередко при подготовке к такой беседе в посольствах даже составляются список вопросов, которые может задать собеседник, и проекты ответов на них. После беседы анализируется, какие проблемы особенно интересовали партнеров и почему некоторые вопросы не были заданы. В западной литературе имеются упоминания о том, что послы дружественных друг другу стран, когда они узнавали, что получили от своих министерств задание посетить МИД страны по одному и тому же вопросу, советовались друг с другом по поводу предстоящих встреч. В советских и российских посольствах, сколько я знаю, такой практики не было.

При исполнении поручений особенно проявляются два качества дипломата: лояльность и точность. О втором качестве мы скажем позднее, а на вопросе о лояльности самое время остановиться сейчас. Дипломат, особенно дипломат высокого ранга (он представляет прежде всего государство), должен быть лоялен к своему правительству. Отдельные дипломаты, несогласные со своим правительством,

¹ *Feltham R.G.* Op. cit. — P. 32–33.

² Раньше даже была практика, что записи бесед министра с послами свелялись, и когда английский посол в Париже лорд Норманби послал запись беседы с министром Гизо в МИД Франции, то министр признал изложение посла неверным. (См.: *Саттоу Э.* Указ. соч. — С. 102.)

иногда позволяют себе со скепсисом отзываться о своем министре и его позиции. Нередко бывает так, пишет Никольсон, что дипломат, получив инструкцию сделать представление правительству страны пребывания, которое, как он знает, вызовет раздражение или огорчение, смягчает полученные инструкции, что дает неправильное или слабое представление о преследуемых этими инструкциями целях. У него часто возникают соблазны сопроводить передачу полученных инструкций такой интонацией или таким жестом, которые давали бы понять, что он лично не согласен с представлением, которое ему поручено сделать¹. Такое поведение, конечно, недопустимо. От дипломата требуется полная лояльность в отношении правительства, которому он служит. Никольсон отмечает, что дипломату, который не согласен с политикой своего правительства, легко показать свое отношение к ней, не нарушая при этом инструкции. Если он сопровождает свои слова соответствующей интонацией, то он совершает преступление против своего правительства. Никольсон называет это даже предательством².

К сожалению, подобного рода исполнение дипломатами поручений или недостаточно точное их исполнение было раньше, случается и сейчас. Одним из классических примеров является нелояльность американского посла в Лондоне в годы Первой мировой войны. Тогда Англия начала блокаду, а это создавало неудобства для американского судоходства. Госдеп дал указание своему послу заявить Лондону протест. Посол рассказал английскому министру Грею о протесте, но добавил, что он лично не согласен с ним. Более того, он помог Грею составить ноту контрпротеста в адрес собственного правительства, а затем пригрозил госдепартаменту своей отставкой, если ему впредь будут даваться такие поручения. Президенту Вильсону пришлось направить в Англию свое доверенное лицо, как мы бы сказали сейчас, посла по особым поручениям полковника Хауза. Последний начал переговоры с английским правительством, скрывая их от своего посла, и даже пользовался своим собственным шифром для составления телеграммы президенту. Остряки в Вашингтоне утверждали, что Англия кроме посла в Вашингтоне имеет еще и своего посла в Лондоне, который оплачивается американской казной³.

¹ Никольсон Г. Дипломатия. — С. 72.

² Там же. — С. 76.

³ Черняков Ю.Н. Дипломатическая служба США в ее исторической эволюции. — М., 1978.

Известна история с американским послом в Лондоне в канун Второй мировой войны Дж. Кеннеди, который был тесно связан с кливлендской кликой сторонников фашистской Германии и вел политику, противоречащую курсу президента.

Нелояльность посла в отношении руководителя своего государства, распоряжения правительства, к сожалению, встречаются не так уж редко, в том числе в современной российской дипломатии. Так, наш посол в Ватикане дал интервью средствам массовой информации, в котором высказал ряд замечаний в адрес президента и его политики, а затем опубликовал мемуары «Прощание с президентом». В ряде стран дипломатам вообще строго запрещается печатать мемуары, находясь на службе правительства. Во всяком случае есть незыблемое правило: либо посол представляет главу государства и проводит его политику (а не критикует ее), либо он уходит в отставку. Совмещать роли защитника политики своего государства и его критика все равно, что в суде в одном лице играть роль защитника и обвинителя. Или то, или другое – третьего не дано.

Ну а что делать, если посол не согласен с теми инструкциями, которые ему даны, и считает заявления правительства неправильными и не желает их исполнять? Он должен немедленно доложить об этом своему правительству, мотивировав свою точку зрения, и убедить правительство, а если последнее настаивает на исполнении, поручить исполнение указаний посланнику и решить вопрос о своей дальнейшей работе на посту посла.

Так, например, посол Англии в Египте, высказав несогласие с политикой Англии в 1956 г. вместе с Францией и Израилем начать военные действия против Египта, ушел в отставку. Традиционно в дипломатии в таких случаях посол не объявляет о действительной причине отставки, а объясняет ее своим «нездоровьем», «семейным положением» или как-то по-другому.

Американский посол У. Макомбер так определяет термин «лояльность»: «Лояльность означает, что... дипломат *не имеет права публично или в частном порядке* выступать против лидеров правительства, которому он служит. Но если дипломат не согласен с политикой правительства, он не только имеет право, но и обязан сказать об этом (своему правительству. – В.П.). На самом деле он будет нелоялен, если не сделает этого» (курсив наш. – В.П.)¹.

¹ Freeman C. Op. cit. – P. 162.

**Беседы
по вашей
инициативе
и по вашему
приглашению**

Прежде всего разберем вопрос: кого вы можете пригласить, какие беседы могут иметь место по вашей инициативе? При такого рода приглашениях следует строго соблюдать протокол. Если вы просите о свидании, то должны учитывать положение и ранг лица, с которым хотите встретиться или пригласить к себе.

Первый или второй секретарь, например, не должен просить аудиенцию у заместителя министра (если в стране находится посол и советник) – это не его уровень.

Если вы даете ответный завтрак (ланч), обед, а вас приглашали с супругой, то и вам следует сделать так же. Если вы приглашаете кого-то еще, то полезно информировать главного гостя, кого вы приглашаете.

Если вы приглашаете одного собеседника как главного гостя, а остальных как «сопутствующих», то должны их информировать, кто будет главным гостем, а если такового нет – все равны – заранее сообщить рассадку. При этом вы должны учитывать симпатии и антипатии главного гостя, чтобы за столом не возникло нежелательных трудностей. Следует, конечно, постараться не приглашать лиц, которых главный гость «не признает» или даже находится с ними во враждебных отношениях. Кроме того, желательно, чтобы гости, так сказать, «подходили друг другу» и могли найти общие темы беседы.

Однажды я пригласил послов арабских стран на обед, полагая, что возникнет общий разговор о проблемах Ближнего Востока, но не учел того, что между приглашенными по наиболее важным вопросам было больше расхождений, чем согласия. Они не желали спорить друг с другом и оживлялись только тогда, когда речь заходила о других проблемах, где расхождения не были такими острыми или где они были едины.

Приглашая на обед, скажем, министра, я всегда через его помощника обсуждал вопрос о приглашении других гостей, которые помогли бы разговору с министром и были бы приемлемы для него. Беседы на высоком уровне обычно содержат и конфиденциальную информацию. Утечка ее и тем более выдача имен (на которые ссылаются при такой информации) являются совершенно недопустимыми. К сожалению, в последнее время такого рода утечки случаются во многих странах и наносят большой вред дипломатии. Утечки информации имели место и в МИД России, но виновные так и не были найдены.

В свое время Н.С. Хрущев показал В. Ульбрихту телеграммы посла СССР в Берлине Г.М. Пушкина, в которых тот критически

отзывался об обстановке в руководстве СЕПГ. После этого (вероятно, по настоянию немецких друзей) Г.М. Пушкин вынужден был покинуть Берлин.

Нарушения конфиденциальности в высших эшелонах власти нередко происходят в Соединенных Штатах. В июне 1991 г. мэр Москвы Г. Попов встретился с послом США Дж. Мэтлоком и предупредил его, что готовится переворот с целью смещения М.С. Горбачева. Б.Н. Ельцин в то время находился в Берлине. Мэр сообщил и имена четырех заговорщиков. Мэтлок передал эту информацию, причем *просил имя Попова (по его настоянию) держать в секрете*. Буш информировал Горбачева, но по линии, которая прослушивалась лишь КГБ, и назвал имя Г. Попова как информатора. После этого имя мэра Москвы было внесено в список информаторов, которые должны были быть уничтожены, если бы путч удался¹.

В июле 1996 г. газета «Вашингтон пост» опубликовала секретное письмо министра иностранных дел Е.М. Примакова в госдепартамент США. Представитель газеты Н. Бернс признал: «Есть у нас такая проблема. Есть у нас кто-то внутри правительства США, кто имеет доступ к секретной информации и переправляет ее определенному репортеру... и эти утечки представляют собой секретный поток»².

В этом же плане следует рассматривать и вопрос о том, какое сообщение вы можете сделать прессе после встречи с премьером, министром иностранных дел или другим важным лицом. Если у вас после этой беседы не было указания принять представителей прессы и изложить им сказанное вами, то надо исходить из того, что послание конфиденциально, с ним еще только познакомится президент (премьер), и раньше, чем он ответит, вы не имеете ни юридического, ни морального права его разглашать³. Это двусторонняя переписка, и вам поручили *передать* письмо, а не публиковать его в печати. Ну а если при выходе из резиденции руководителя государства вас обступят журналисты и начнут спрашивать, то можете ограничиться общими словами. И ответ должен быть вами заготовлен заранее. Например: «Да, я передал очень важное и интересное послание», «В послании, которое я передал, содержится ряд новых оценок и предложений», «Оно касается и общих международных проблем и

¹ Карягин В.В. Дипломатическая жизнь за кулисами и на сцене. – М., 1994.

² Известия. – 1996. – 17 июля.

³ В таких случаях с партнером согласовывается, будет ли сказано журналистам о самом факте послания, что сказано и в какое время.

конкретных вопросов» и т.д. На более настойчивые вопросы вы с улыбкой можете ответить: «Ну, господа, это *личное* послание президента (премьера), оно будет изучаться, и с моей стороны было бы неэтично без разрешения двух сторон его разглашать». На вопрос, как реагировал адресат, вы всегда можете ответить: «Мне кажется, что послание было воспринято с интересом» (или, в зависимости от реакции вашего собеседника, – «было внимательно прочитано») и т.д. Категорическое правило при всех обстоятельствах – *ничего не добавлять от себя и самому не комментировать его*. Я останавливаюсь на этом подробно потому, что иногда даже опытные дипломаты, но не имеющие опыта работы послом) допускают грубые ошибки и позволяют себе выйти за рамки данных им предписаний.

Так, в августе 1991 г., когда произошли известные события, связанные с ГКЧП, послы Советского Союза получили официальное представление из Москвы посетить руководство страны их пребывания и сообщить официально о произошедших изменениях в руководстве страны. Большинство послов передали сообщение из Москвы (подписанное министром иностранных дел) без каких-либо комментариев. Но некоторые советские послы либо из желания показать, что знают о событиях больше, чем другие, либо из-за симпатий к случившемуся, либо из «верноподданнических» чувств в беседах с иностранными корреспондентами стали давать свои комментарии. Во всяком случае так писала об этом западная пресса. Результат для этих послов был плачевным. Все они очень скоро были отозваны со своих постов.

Если во время такого рода беседы вам вручают какой-либо документ, например ноту, памятную записку, то до окончания беседы следует с ним ознакомиться. Если вы считаете документ неприемлемым, то можете его даже не принять, можете *в предварительном порядке* прокомментировать (если в этом есть необходимость), оговорив, что полный ответ будет дан после детального с ним ознакомления. Известный советский дипломат и знаток протокола Ф.Ф. Молочков так отвечал на аналогичный вопрос: «Ноту можно и нужно вернуть или не принимать только в самых крайних случаях, когда в ней содержатся грубые и оскорбительные выражения против своей страны, ее руководителей и ее официальных представителей. Но нельзя возвращать (ноту. – В.П.) только потому, что ее содержание (вам. – В.П.) не нравится»¹.

¹ Молочков Ф.Ф. Указ. соч. – С. 185.

Советский дипломат, наш посол в Иране В.М. Виноградов приводил пример из своей практики, когда иранский МИД вернул ноту протеста нашего посольства по поводу обстрела машины посла только на том нелепом основании, что в ней указывались фамилия и номер удостоверения личности иранского охранника. МИД Ирана расценил упоминавшийся в ноте факт, как и требование советским дипломатом у охранника его служебного удостоверения, как вмешательство во внутренние дела страны¹.

В последние годы расширилась практика направления специальных посланий глав внешнеполитических ведомств своим коллегам. С такого рода посланиями, чтобы придать им особую важность и при этом развернуть переговоры вокруг них, направляются заместители министров иностранных дел. Так, в январе 1997 г. со специальным посланием Е.М. Примакова в Пхеньян был направлен замминистра Г. Карасин. Цель послания и визита – вывести из затянувшейся паузы наши отношения с Северной Кореей².

Еще одно-два замечания. Если прием проходит по вашей инициативе и вы – хозяин. Ни в коем случае не опаздывать на встречу, нужно быть заранее готовым встретить гостей (в зависимости от ранга приглашенного) в комнате для приемов (при служебной встрече), в приемной, у входа, а в случае очень высокого лица – даже перед входом в здание. (Но если вы встречаете гостей, то кто-то из дипломатов должен их встретить у входа и проводить к вам.)

В зависимости от времени приема, утреннее или дневное свидание за чашкой чая или кофе предваряют обычно коротким разговором на общую тему, а затем переходят к деловой части. Если вы дадите ланч или обед, то предварительный разговор на общие темы, обычно стоя с бокалом вина (сока), может занять 10–15 минут, пока не соберутся все гости и пока не будет создана, так сказать, приятная атмосфера для делового разговора. Если ланч (обед) с супругами – то деловой разговор ведется либо за десертом, либо (что чаще) за кофе, причем дамы обычно удаляются в другую комнату для своих разговоров (у них есть многое что сказать друг другу и о чем не

¹ Виноградов В.М. Указ. соч. – С. 97–98.

² Этот факт дает нам возможность еще раз обратить внимание на то, как отвечать представителям прессы на вопрос о содержании послания. Замминистра по пути в Пхеньян остановился в Пекине. Естественно, журналисты спросили его о содержании послания, но он не стал его раскрывать, заявив лишь, что Москва намерена играть более активную роль на Корейском полуострове. «КНДР – наш сосед. И в интересах России, чтобы дела у него шли стабильно». (Известия. – 1997. – 23 янв.)

обязательно должны знать мужа)¹. Затем по инициативе хозяина как правило, через 20–30 минут, мужчины присоединяются к дамам для формального пятиминутного разговора и прощания. Я описал обычный английский порядок. В других странах (особенно в восточных) он может быть и иным. В протоколе сильны местные, региональные правила и традиции, которые надо знать. Хотя инициативы темы беседы – за хозяином, но и гости (особенно главный гость) могут сразу предложить для обсуждения свои проблемы, и хозяин должен отдать им предпочтение, а затем предложить и свою тему разговора.

В отличие от обычных встреч, когда в ходе беседы может вестись ее запись, никакой записи бесед за столом не ведется, но, как правило, на такого рода встречи приглашается один из дипломатов посольства, которому хозяин поручает *сразу же* после окончания ланча, обеда записать беседу, а может быть, и подготовить проект телеграммы².

Наиболее частыми в дипломатической практике, в особенности среди дипломатов среднего ранга, являются не ланчи, не обеды, а приемы тет-а-тет за чашкой чая или кофе, встречи в баре после игры в теннис на корте. В этих случаях вы должны очень хорошо знать собеседника, учитывать его склонность, настроение, привычки: если он не любит пустых разговоров – сразу переходите к деловой части, если любит поговорить на общие темы – дайте ему возможность выговориться. При всех обстоятельствах никогда не смотрите на часы (дипломат должен выработать у себя чувство времени), не говорите «ну короче», не перебивайте собеседника и т.д. Помните, что хозяин всегда сидит в *кресле*, а гость – справа от него на *диване* (или оба сидят в креслах). Инициатива разговора за гостем, но окончание беседы хозяином не должно создавать впечатления, что он выгоняет гостя. Он сам должен «созреть» для ухода.

¹ Супруга посла (посланника, советника) должна быть особенно тщательно подготовлена к беседе, чтобы занять главного гостя и дам в конце приема. Как правило, она не должна обсуждать политические вопросы. Жена хозяина приема, если приглашаются жены дипломатов посольства, должна провести с ними предварительную беседу, рассказать о тех гостях, с кем они будут сидеть рядом, обсудить возможные темы разговора с гостями, поговорить об одежде (чтобы дамы не пришли в одинаковых платьях, в неподходящих украшениях), информировать об этикете страны пребывания.

² Желательно также с дипломатами посольства заранее оговорить, какие вопросы они будут поднимать в общей беседе и о чем будут говорить с дамами – своими соседками по столу.

**Неожиданные
вопросы
и неожиданные
беседы**

Несмотря на всю вашу подготовку к беседе, вы никогда не можете быть уверены, что не возникнут неожиданные вопросы, которые вы заранее не обдумывали. В этом случае нужна выдержка, спокойствие, максимальная внимательность и собранность.

Если возможно уклониться от категорического ответа (если есть сомнения, как ответить), постарайтесь отделаться общими словами (ведь ваш ответ будет рассматриваться не как ваше личное мнение, а как правительственная оценка данной проблемы).

Если вам ясно, что по существу вы не можете ответить, что этот вопрос должен стать предметом особого изучения и инструкций от центра, то надо пообещать дать ответ при следующей встрече.

Но бывают случаи, когда вы вынуждены реагировать сразу, и тогда вы должны, подумав, выбрать лучший вариант ответа. В качестве удачного выхода при неожиданной постановке вопроса приведу пример разговора между А.Н. Косыгиным и Чжоу Энляем.

В ходе их переговоров о границе между СССР и Китаем последний неожиданно предложил Косыгину просто признать наличие спорных районов и вывести оттуда войска – советские и китайские. На первый взгляд, это было нейтральное предложение, одинаково выгодное (или невыгодное?) для обеих сторон. Едва ли оно было невыгодным Китаю, тогда, наверное, китайский лидер его бы не сделал. Но как сразу оценить, почему оно выгодно Китаю и выгодно ли оно России? Во всяком случае казалось, что это предмет для разговора. А.Н. Косыгин понял его опасность и дал промежуточный ответ.

Косыгин: Как можно определить спорные районы? И что понимает китайская сторона под спорным районом?

Чжоу Энлай взял карандаш и лист бумаги и начал показывать, как это сделать.

Косыгин остановил его, сказав: «Если я возьму карандаш, то он пойдет в китайскую сторону, а ваш – в советскую. Надо договориться об учреждении делегаций из людей, досконально знающих эту проблему. И еще – об отводе войск. Мы уйдем, а вы займете территорию, что тогда будет? Обострение обстановки?»

И этот пункт был исключен из совместных договоренностей¹.

Вот еще один пример неожиданной беседы и неожиданной постановки вопросов хозяином приема. В сентябре 1943 г. Сталин пригласил к себе руководителей русской православной церкви, среди которых были митрополиты Алексей и Николай, а также митрополит Сергей.

¹ *Дипломатический ежегодник*. – М., 1992. – С. 205–206.

Неожиданным было и само приглашение, и тем более обращение Сталина: «Мы хотим знать нужды церкви». Что ответить? Двое гостей в растерянности молчали. Нашелся митрополит Сергей: «Нам нужно открытие новых храмов, созыв Собора, выборы патриарха, открытие духовных заведений – у церкви отсутствуют кадры священников».

С т а л и н: Почему у вас нет кадров? Куда они делись?

Митрополиты хорошо знали, что лучший ответ на этот вопрос может дать именно Сталин: закрытие церквей, ссылки и расстрелы священников, но ответить так – значит провалить дело восстановления церквей.

Митрополит Сергей нашел очень удачный выход: и не ответить на вопрос, и не закрыть дорогу к обсуждению.

С е р г и й: Кадров у нас нет по разным причинам. Мы готовим священника, а он становится маршалом Советского Союза.

Сталин улыбнулся, началась непринужденная беседа, затянувшаяся до трех часов ночи¹. Был одобрен ряд мер, открывших дорогу к началу восстановления церкви. Результаты удовлетворили и Сталина, который нуждался в расширении поддержки церкви в ходе войны с гитлеровской Германией, и церковь.

Еще один пример неожиданной беседы. На этот раз из моей собственной практики. В нашем посольстве в Лондоне состоялся прием, на котором дали концерт московские артисты. Были приглашены самые известные и влиятельные люди – министры, члены парламента, среди них и бывший премьер-министр лейборист Дж. Каллоган. Однако из-за занятости он отказался. Но за 15 минут до назначенного времени он неожиданно приехал в резиденцию. Его встретил советник посольства и, сказав, что посол будет минут через 10, выразил желание побеседовать с ним. Дж. Каллоган, однако, заявил, что хочет поговорить именно с послом. Так как Каллоган спешил (в 10 часов он должен был выступать в парламенте), мы условились сделать перерыв в концерте, объявив гостям, что он будет состоять из двух частей, и в перерыве побеседовать. Приведу наш разговор дословно.

Каллоган: Господин Посол, у меня к Вам серьезный разговор, вернее информация. Но давайте условимся, что никаких вопросов Вы мне задавать не будете. Я на них все равно не отвечу.

Для меня такой поворот был полной неожиданностью. Я подумал: какое-то странное предложение. Но отказать гостю и не выслушать его было бы и некорректно, и не слишком полезно. Он уйдет, а я не узнаю, какую важную информацию он хотел мне передать. Тем более что он только что вернулся в Лондон после своего визита в Москву. Я понял, что должен согласиться и одновременно в ходе разговора искать выход из создавшегося положения.

Каллоган: Вы знаете, что я только что возвратился из вашей страны. После этого я беседовал с госпожой Тэтчер (в то время она была

¹ *Медведев Р.* Они окружали Сталина. – М., 1990. – С. 53.

премьером). Я рассказал ей о своем визите и разговорах в Москве. Если ваше правительство пожелает пригласить ее в Москву, Вы можете сделать это через меня.

Тэтчер ни разу не была в Москве с официальным визитом. Отношения с Англией после вступления наших войск в Афганистан были напряженными. Для нас ее визит был бы желателен. Он мог бы привести к улучшению отношений. Но что значат его слова? Это его личная инициатива? Или против визита не возражает и Тэтчер? Или это ее собственная инициатива? Сообщить в Москву только эту одну фразу – значит задать МИД задачу. Неизбежно последуют вопросы, на которые я ответить не смогу. Разговор продолжался так:

П о с о л: Хорошо. Я Вас ни о чем не спрашиваю. То, что Вы сказали, очень важно. Я просто размышляю вслух. Конечно, я немедленно информирую об этом Москву. Ну а что если мы пригласим мадам Тэтчер, а она отклонит приглашение? В каком положении мы будем? Как мы все это объясним нашей общественности?

К а л л о г а н: Я считаю Вас серьезным человеком. Надеюсь, что и Вы обо мне такого же мнения?

П о с о л: Да, конечно. – После паузы: – Господин Каллоган, ведь мы беседуем один на один и никто беседу не записывает. Чтобы не исказить то, что Вы мне сказали, я просто повторю ваши слова, а если что-то будет не так, Вы меня поправите. Итак, возвратившись из поездки в Москву, Вы встретились с Маргарет Тэтчер, рассказали ей о своих впечатлениях от поездки, и в ходе беседы возник вопрос о ее возможном визите в СССР. Для приглашения ее советская сторона, сказали Вы, может использовать «мой» (т.е. ваши) услуги, и Вы передадите ей наше предложение.

К а л л о г а н: Я говорил Вам не совсем так, но суть Вы поняли правильно.

Таким образом, он подтвердил (во всяком случае не отрицал), что вопрос о визите обсуждался с М. Тэтчер и что первое предложение советской стороной может быть сделано через него. Ясно, что это был зондаж, который облегчил бы решительный шаг и для англичан, и для СССР. Теперь я должен сообщить об этом в Москву¹.

В главе о дипломатических контактах мы уже отмечали, насколько важны для дипломатов их связи с членами дипломатического корпуса и обмен с ними информацией. Ж. Камбон писал: «Из всех особенностей дипломатической жизни больше всего поражают публику дружеские и часто даже сердечные отношения, существующие между дипломатами различных стран и порождающие у

**Беседы
дипломатов
друг
с другом**

¹ Из личного архива автора.

них, если тому не препятствуют политика и патриотизм, своего рода корпоративные, порой товарищеские чувства... Молодые люди, которые посвящают себя дипломатической карьере и в течение всей жизни расстаются и вновь встречаются в различных столицах мира, переживают порой одни и те же приключения, продвигаются одинаковыми темпами по служебной лестнице, не могут не испытывать удовольствия при встрече. Лично я по опыту знаю, как полезны мне были хорошие отношения, установившиеся у меня с некоторыми моими коллегами. Я получал благодаря этому ценные советы, осторожные предупреждения и важные сообщения, которые не смог бы получить сам. Я пользовался ими к большей выгоде для интересов, которым я должен был служить»¹.

Беседы дипломатов носят профессиональный характер, вы можете беседовать друг с другом как коллеги, одинаково заинтересованные в получении разносторонней и правильной информации без всяких излишних дипломатических подходов, более откровенно и, главное, доверительно. Выводы, которые сделал Ж. Камбон почти 75 лет назад, как нельзя более актуальны и для сегодняшнего дня. Вы понимаете друг друга с полуслова. Ваши беседы не результат случайной встречи, а следствие взаимной заинтересованности и доверия. Вы знаете, что впереди вам предстоит совместная работа, другие, может быть, еще более важные беседы. И вот одно мое личное наблюдение.

С послами, если они не являются карьерными дипломатами, а так называемыми «назначенцами» из числа политиков и бизнесменов, иногда труднее устанавливать доверительные теплые контакты, беседы с ними часто носят формальный характер в отличие от встреч с посланниками и советниками – карьерными дипломатами, которые ближе вам именно по профессиональному духу, по принадлежности к одному клану. Вот что пишет А. Уотсон в книге «Дипломат», изданной в 1984 г.:

«Личные контакты между дипломатами играют важную роль в диалоге. Дипломатическая служба развитых государств с активной внешней политикой состоит из отдельных команд, объединенных сферой их интересов, которые знают друг друга лично, по крайней мере в своей возрастной группе. Больше того, национальные дипломатические службы не действуют в одиночку. Они поддерживают систематические контакты со своими дипломатическими коллегами, которые как профессионалы

¹ Камбон Ж. Указ. соч. – С. 16–17.

прошли одинаковую школу подготовки, которая сейчас одинакова в службе разных государств»¹.

А. Уотсон отмечает, что профессиональная солидарность «подкрепляется» их службой в одних и тех же международных организациях, личными контактами на их предыдущих дипломатических постах. Между дипломатами легче устанавливаются взаимные связи, у них много общих проблем не только по работе, но и по повседневной жизни и ее условиям: вопросы устройства жилья и школ для детей, они посещают одни и те же бассейны, клубы, где, конечно, сближаются и походя обмениваются важной информацией. В их встречах отсутствует чопорность дипломатических приемов, над которыми они иногда подсмеиваются. Их беседы по своему стилю больше носят рабочий характер и меньше протокольный. Они знают, зачем встречаются, и без лишних слов, как деловые люди, подобно бизнесменам, обмениваются сведениями, которые не представляют государственных секретов, но которые важны для понимания политики страны пребывания.

Особенно важно то обстоятельство, что связи различных посольств значительно отличаются друг от друга, а следовательно, и информация, которую они получают, отличается от информации других посольств.

Так случилось, что после начала войны в Афганистане послы США перестали ходить на наши приемы (посылались вторые секретари) и соответственно мы посылали на американские приемы второго секретаря. Потом мы договорились с послом и изменили эту практику, невыгодную для обеих сторон. И когда я первый раз пришел на прием в посольство США по случаю американского национального праздника, то обнаружил, что кроме одного-двух министров и послов состав гостей был таков, что я почти никого из них не знал. Наши контакты и источники информации значительно различались.

Беседы с представителями оппозиции имеют определенные особенности. Прежде всего они имеют целью из первых рук выяснить точку зрения оппозиции, степень ее влияния в стране, возможности усилить его и прийти к власти. Целесообразно выяснить при беседе мнение по тем вопросам, по которым у вас есть сомнения в информации, полученной из правительственных кругов. При этом не следует задавать вопросы в лоб, скажем, «А пра-

¹ *Watson A. Op. cit. – P. 131.*

вильны ли последние данные, опубликованные правительством по такому-то вопросу», то есть как-то втягивать себя в конфронтацию с правительственной линией.

Нежелательно вовлекать себя в спор с лидерами оппозиции, что практически приведет вас к защите позиции правительства и вызовет только недоброжелательное отношение к вам со стороны представителей оппозиции. Полезно перед беседой посмотреть записи предыдущих бесед с вашими гостями, чтобы еще раз проверить, насколько реалистичными были их суждения, правильно ли они ориентировались в обстановке или просто отстаивали курс своей партии. Хорошо бы во время беседы расспросить их о положении в самой партии, о ее составе, планах, то есть, с одной стороны, проявить живой интерес к партии, а с другой – самим правильно оценить ее силу и влияние.

Уславливаясь о следующей встрече, подумайте, не слишком ли часто вы встречаетесь с представителями оппозиции, не отдаете ли вы предпочтение лидерам оппозиции по сравнению с представителями правящей партии. Иногда представители оппозиции стараются вовлечь дипломатов в дискуссии по вопросам положения в стране. Старайтесь не втягиваться в такие дискуссии, они невольно заставят вас встать на позиции той или другой стороны. С осторожностью следует относиться к просьбам оппозиции; если у вас есть сомнения, можете ли вы их удовлетворить и стоит ли это делать, отложите решение вопроса до следующей встречи.

Но эта некоторая осторожность не должна мешать вам в установлении добросердечных отношений с ней, старайтесь, тщательно подготовившись к встрече, дать лидерам оппозиции широкую информацию о положении в вашей стране, ее политике, в протокольном отношении окажите им самый радушный прием. Если в предыдущую встречу с вами ваши собеседники высказали интересные мысли, дали верные прогнозы, обязательно вернитесь к этой теме и отметьте верность их суждений. Если в стране несколько оппозиционных партий, полезно расспросить собеседника об этих партиях, их влиятельности, взаимоотношениях партии вашего собеседника с другими оппозиционными партиями. Обычно лидеров оппозиции интересуют выборы (общенациональные и местные), и они с удовольствием обсуждают эту тему. Их мнение может быть ценным для вас. Лидеров оппозиции интересуют также политические деятели, и, если зашла речь о них, не прекращайте разговора, а, напротив, подбросьте в костер хворосту, и вы сможете услышать интересную информацию.

Очень полезны беседы с разными членами оппозиции, особенно вне столицы, в различных районах страны. Иногда они значительно отличаются от бесед с лидерами. В отличие от последних, они больше интересуются вопросами экономики, социальными проблемами, меньше разбираются во внешней политике вашей страны, и потому ваша информация (в более простых выражениях, чем, скажем, в беседе с парламентариями) будет для них интереснее. Они, как правило, ценят внимание дипломатов (не так часто они беседуют с ними) и нередко после беседы с вами они делятся своими впечатлениями с прессой, хотя не всегда корректно могут передать ваши слова. Поэтому, беседуя с ними, исходите из того, что завтра «отчет» об этой беседе может появиться в газетах.

**Особенности
беседы
с представи-
телями прессы**

Теперь самое время поговорить о встречах и беседах с представителями прессы. Они носят особый характер. Журналисты и дипломаты представляют собой в чем-то родственные профессии: у тех и других одна цель — получение информации. Разница

лишь в том, что журналисты выплескивают ее в СМИ, дипломаты — своим правительствам. Но вместе с тем между этими двумя профессиями существуют и значительные различия. Дипломат Ч. Тейер в своей книге хорошо подметил, что «дипломаты стремятся сохранить тайну, тогда как цель журналистов — ее рассказать»¹.

Утверждают даже, что журналистика является альтернативой дипломатии, в чем-то ее конкурентом в освещении событий².

Беседы с журналистами нельзя смешивать с пресс-конференцией или интервью, которые дают дипломаты. У этих двух видов встреч — разные задачи. Давая пресс-конференцию, вы хотите, чтобы все, что вы сказали, было напечатано или озвучено. Беседы такой цели не преследуют. Более того, разговаривая с журналистами, вы можете условиться, что сказанное вами не будет опубликовано (off the record) или пойдет в печать (на радио), но без ссылки на вас. Кое-что во время беседы (в отличие от интервью она идет без магнитофонной записи) вы можете разрешить опубликовать со ссылкой на вас.

Конечно, беседуя, вы должны отдавать себе отчет, насколько серьезный перед вами собеседник и насколько солидна его газета, не исказит ли журналист вашу беседу и не заставит ли его редакция (орган, который он представляет) сделать какие-либо «добавления» к беседе.

¹ Thayer C.W. *Diplomat*. — L., 1960. — P. 170.

² Hamilton K., Langhorne R. *Op. cit.* — P. 234–235.

Во время беседы вам, вероятно, полезно поинтересоваться мнением корреспондента о его газете (телекомпании, радиоканале), других средствах СМИ, их влиянии, о его коллегах-конкурентах. Чтобы не оставлять впечатления, что вы ищете каких-то «компрометирующих» материалов на его коллег, полезно задать вопрос: «А кого Вы в той или иной газете (органе СМИ) считаете наиболее квалифицированным, серьезным журналистом, в чем его наиболее сильная сторона?» и т.д. Перед беседой целесообразно просмотреть номера газеты (журнала), которую он представляет, особенно его статьи, а если вы найдете в них что-то интересное, заслуживающее внимания – сказать ему об этом. После беседы полезно расспросить других собеседников (в том числе журналистов), как они оценивают вашего последнего собеседника.

Посол О.П. Селянинов в своей книге о дипломатии отмечает: «В беседах с представителями прессы следует всячески избегать ссылок на свое личное мнение. Во всех случаях посол и сотрудники посольства (консульства) являются не частными лицами, а официальными представителями, и каждое их высказывание воспринимается и истолковывается как официальное. Ссылки на личное мнение иногда допускаются во время официальных бесед как прием, который используется для того, чтобы придать высказанному мнению неофициальный характер, снизить его обязательность, на что-то намекнуть и т.п.»¹.

Обычно дипломаты беседуют только со столичными журналистами. Это ошибка. Не следует пренебрегать журналистами из провинции. Находясь в командировке, найдите время побеседовать с журналистами. В ряде стран существуют клубы журналистов и в провинциях, и в этих клубах устраиваются ежемесячные встречи, старайтесь посетить их и побеседовать с корреспондентами.

Как вести беседы с представителями деловых кругов Свою специфику имеют беседы с бизнесменами – финансистами, предпринимателями, купцами. Это люди дела, и их в посольстве интересуют конкретные вопросы, связанные с экономическим и финансовым положением вашей страны. В посольство их приводит желание получить советы по развитию сотрудничества, рекомендации относительно того, как избежать ошибок и ловушек, конкретную характеристику положения в стране, с которой они намереваются завязать или расширить деловые отношения.

¹ Селянинов О.П. Дипломатические беседы, их организация и проведение. – М., 1993. – С. 13–14.

Они с удовольствием разговаривают с дипломатами, которые разбираются в экономических и технических вопросах, знают организацию производства и торговли не в общем, а конкретно, таможенные и тарифные условия в иностранном государстве. В отношении России, где новая экономика только еще складывается, их интересует, какие экономические законы рассматриваются в Думе, что они дадут бизнесу и не приведут ли они к ухудшению их предпринимательских операций, уже начатых в России.

Они хотят, чтобы разговор был результативным, полезным для них, а не пустой тратой времени. Беседуя с ними, разговор следует вести в более простой, неформальной обстановке и, конечно, без колкостей, так как солидные бизнесмены больше всего ценят доверие и честность. Бизнесмены люди серьезные, но, как правило, не чопорные, не сухари, они любят шутку, ценят ее, в особенности если она связана с экономикой, торговлей¹.

Полезно на встречу с бизнесменами пригласить представителей торгпредства (где они есть) или советников посольства, занимающихся торговлей, представителей отдельных фирм, которые помогут вам вести беседу. Если вы много ездили по стране пребывания, посещали предприятия и к тому же знаете конкретные объекты промышленности и сельского хозяйства своей страны, не стесняйтесь высказать о них свое мнение. Ваши собеседники оценят это и поймут, что вы не просто дипломат, занимающийся только политикой, но и деловой человек, с которым бизнесмену полезно иметь дело.

Впрочем, как справедливо писал в своей уже упоминавшейся нами книге посол В.И. Авилов, «все рекомендации по ведению беседы не должны считаться какими-то правилами, обязательными к применению «во всех случаях». Это не больше чем весьма общие советы, некоторые из них могут оказаться полезными в одних конкретных случаях и излишними в других»².

¹ Мне доводилось часто присутствовать при беседах наших торгпредов в Австралии и Англии (С. Трещенкова, Е.Ф. Монахова, В.М. Иванова), и все они вели серьезные, деловые беседы живо, с юмором (типа: «А сколько будет дважды два?», «А вы что хотите, купить или продать?»), и я был свидетелем того, с каким уважением к ним относились австралийские и английские бизнесмены, ценя их знание дела и вместе с тем быстроту реакции и человечность. Годичные собрания той или иной фирмы с отчетом о ее деятельности за год в чем-то были похожи на наши представления театра эстрады. Каждый выступающий пересыпал свои серьезные рассуждения шутками и остротами, и создавалось впечатление, что вы присутствуете на вечере смеха – бизнесмены любят и умеют расслабляться.

² Авилов В.И. Дипломатические беседы. – С. 26.

В заключение этого раздела несколько слов о деловых беседах другого рода. Посольство работает не в изоляции от местных учреждений столицы – у него существуют связи с мэрией города, полицией, руководителями отдельных районов, где расположено само посольство, резиденция посла, другие учреждения, отделения Аэрофлота и других фирм, посольская школа и т.д. Ряд вопросов приходится решать с ними, встречаться и беседовать с руководителями этих подразделений. И чем более теплые отношения вы сумеете установить с ними, тем легче вам будет решать возникшие вопросы. Помните, что для них такие беседы представляют интерес: не часто они встречаются с дипломатами, и им хочется знать про вашу страну, про вашу работу, стиль вашей жизни, о вашей профессии. Не стесняйтесь удовлетворить это их желание, помните, что некоторым из них общение с вами доставляет удовольствие. Они хотят не только разрешить какие-то проблемы, но и пообщаться с вами.

**Запись
беседы**

Провести беседу – это только полдела. После этого вы должны составить отчет в виде записи беседы, записи в дневнике о беседах за месяц (более краткой, чем запись всей беседы) или в виде проекта телеграммы на подпись послу, если беседа носила очень важный характер, или все эти три документа.

Г.В. Чичерин о записях бесед своему возможному преемнику писал так:

«Важное практическое замечание: каждый разговор с иностранным послом, посланником, посетителем сейчас же записывайте подробно и полно (ввиду вероятной будущей лжи собеседника) и немедленно (пока еще ложь не распространилась) рассылайте членам коллегии... если что-нибудь важное – немедленно шифровкой полпреду»¹.

Дипломатия, отмечал Г. Никольсон, – искусство письменное². Она, как и всякая специальность, вырабатывает свой профессиональный язык, свой стиль. Немецкий ученый Х. Вильднер в книге «Дипломатическая техника» пишет:

«Дипломатический стиль должен отличаться прежде всего простотой и ясностью. Под этим подразумевается не простота ремесленного способа выражения, а классическая форма простоты, которая уместно выбирать для каждого предмета единственно подходящее при данных обстоятельствах слово, которое, к примеру, избегает имени прилагательного, когда для правильной передачи мысли в этом нет абсолютной

¹ Вестник МИД РФ. – 1995. – № 6. – С. 111.

² Никольсон Г. Дипломатия. – С. 71.

необходимости... Вычурный способ выражения, так же как и многоречивость, будет иметь своим следствием недостаток простоты. Не всякий хороший стилист, будь он действительно таковым, является в то же время хорошим дипломатическим стилистом. Нет, этого названия заслуживает только дипломат, а именно тот дипломат, который и в письменной форме умеет проявить себя как полностью дееспособный представитель своей профессии»¹.

Российский дипломат А.Н. Ковалев, комментируя это высказывание, пишет: «Дипломатический документ – это «государственная бумага», поэтому особенно важно не стилистическое совершенство языка, не музыкальность фразы, а абсолютное соответствие вкладываемому содержанию, точное выражение позиции, смысла политики государства по данному вопросу. И в этом прежде всего состоит специфика языка дипломатического документа»².

Записи бесед делают все дипломатические сотрудники, включая послов. Правда, послы делают это реже других дипломатов, за них, как правило, это делают дипломаты, их сопровождающие. Но когда дипломаты (послы, посланники) беседуют один на один, а таких случаев бывает немало, то тогда они сами записывают беседы и сами составляют телеграммы. Ответить, как должны записываться беседы, одним словом нельзя. Да и никаких канонов в этом отношении не существует. Официальное указание министерства по этому вопросу таково:

«Загранпредставительства на регулярной основе (с очередной диппочтой) направляют индивидуальные отчеты сотрудников о контактах с иностранными представителями с кратким указанием тематики бесед и изложением существенных высказываний, представляющих интерес для центра. Отдельными записями оформляются только наиболее важные беседы или беседы, в ходе которых исполнялось поручение центра, делались или принимались официальные заявления, требующие точного фиксирования»³.

Существуют и некоторые фиксированные правила оформления записей бесед. Слева наверху пишется: *«Из дневника такого-то*

¹ Цит. по: Ковалев А.Н. Указ. соч. – С. 112.

² Там же. – С. 113.

³ От себя скажу, что, во-первых, нельзя составлять отчет о контактах «с кратким изложением бесед», не имея хотя бы краткой записи этой беседы, во-вторых, не совсем понятно, кто определит важность беседы: если посол или посланник, то они должны сначала прочитать ее. Вероятно, предполагается, что это делает сам беседовавший. В результате вновь установленного порядка количество записываемых в заграничных представительствах бесед значительно сократилось, что, конечно, для посольств затрудняет анализ положения в стране и для министерства сужает информационную базу.

(скажем, Иванова В.В.). Затем идет заголовок: «*Запись беседы посланника Иванова В.В. с заместителем министра иностранных дел... (фамилия) от, допустим, 12 августа 1996 г.*

В конце беседы – указание должности, фамилия, подпись.

В углу с левой стороны указывается фамилия того, кому направляется, или наименование отделов, в которые направляется запись беседы.

К примеру:

- 1-й экз. – Федорову В.В. (замминистра)
- 2-й экз. – 2-й Европейский департамент
- 3-й экз. – Протокольный отдел
- 4-й экз. – в дело.

Скажем несколько слов о том, как должны записываться беседы. Известный французский романист А. Жид в одной из своих публичных лекций говорил: «Прослушав десятиминутное сообщение, человек понимает и запоминает из сказанного лишь половину. Память может удержать всего одну четвертую часть того, что было сказано несколько дней тому назад». Другие исследователи этой проблемы полагают, что половина того, что было сказано вчера, сегодня воспроизводится уже неточно. Впоследствии объем точной информации о беседе снижается на 15–20%. Чем продолжительнее беседа, тем труднее она запоминается, тем важнее записать ее как можно быстрее. Врач У. Черчилля лорд Мортон, с которым английский политический деятель делился своими впечатлениями и сокровенными мыслями, оставил свои записки. В них он рассказывал, что при продолжительных беседах, чтобы не забыть важных мыслей собеседника, он просил у него извинений и под благовидным предлогом удалялся на несколько минут, чтобы записать сказанное премьером¹.

¹ Значительная часть моих бесед с королевой, премьерами, министрами проводилась один на один, и я взял себе за правило, возвратившись в посольство, сразу же записывать, что мне говорил собеседник (то, что было сказано ему мною, я, конечно, хорошо помнил). Молодому дипломату в особенности нужно научиться быстро записывать. Раньше в Дипломатической академии преподавали курс «скорописи». Энтузиастом этого курса был блестящий переводчик В. Суходрев, разработавший курс и преподававший его. Но вы сами можете изобрести для себя свою собственную скоропись, то есть сокращения наиболее часто употребляющихся выражений, скажем: «договор», «улучшение отношений», «положение обострилось», «надо решить дело компромиссом» и т.д. Это по существу своя собственная упрощенная стенография.

Беседы могут записываться в виде пьесы, сценария:

«Посол. Сказал то-то.

Министр. Сказал то-то.

Посол. Ответил то-то» и т.д.

Такого рода записи делаются редко, обычно при встречах на высоком и самом высоком уровнях и по инициативе (или с согласия) лица, ведущего беседу. Обычно запись бесед ведется от третьего лица. Не обязательно она следует самой беседе: можно поставить первым тот или другой вопрос, который обсуждался не в начале, а в середине, если он представляет особую важность. Если к тому или иному вопросу возвращались не раз – все сказанное концентрируется. Иногда, когда обсуждаются несколько вопросов, каждый из них нумеруется – 1, 2, 3 и т.д.

Протокольные вопросы излагаются только тогда, когда в этом есть абсолютная необходимость, например когда беседа состоялась на вокзале, в аэропорту, при встрече или проходах необычного, «непротокольного» представителя. В конце записи обязательно указываются, кто участвовал в ней с другой стороны и их должности.

Еще Ф. Кальер указывал, какими должны быть депеши и донесения. Он писал, что стиль бесед должен быть ясным и сжатым, не следует употреблять в них лишних слов, но и не следует упускать ничего, что помогает ясности речи; в них должна царить благородная простота, равно далекая как от тщеславной погони за ученостью и остроумием, так и от небрежности и грубости¹.

По большому счету, для дипломата при записи беседы (вообще при подготовке документов) обязательны две добродетели – правдивость и точность. «Дипломат-профессионал, – пишет Г. Никольсон, – приучен с самого начала своей служебной карьеры к точности. Дипломат-любитель может проявить неряшливость»².

Дипломат-любитель или просто не очень порядочный человек может не только проявить неряшливость, но и сознательно исказить содержание беседы, преувеличивая и подавая в лучшем виде свою роль в беседе. Он старается подробнее записать свои доводы, а не сильные аргументы собеседника, даже кое-что присочинить. «Дипломат-любитель, – пишет Г. Никольсон, – в своих докладах и сообщениях иногда старается не столько толково и точно изобразить

¹ *De Callieres F.* Op. cit. – P. 157.

² *Никольсон Г.* Дипломатия. – С. 52.

факты, сколько показать свою сообразительность и литературные таланты»¹. В нашем МИД о таких записях бесед говорили, что они сделаны «с лестницы». Что это значит? Возвращается посол после беседы, скажем, с министром (а она чаще всего происходит в кабинете на втором этаже) и, спускаясь по лестнице вниз и вспоминая, что он сказал собеседнику, думает: «Ах, не так надо было ответить, лучше было бы сказать по-другому, было бы более красиво и впечатляюще». И ответ, который он придумал на лестнице, включает в запись беседы, как будто именно это он сказал министру. Затем, сев за письменный стол, дипломат решает «пригласить беседу, смягчить выражения партнера, а наиболее резкие и сильные реплики министра попросту опустить. Прочитав исправленный текст телеграммы, первый вариант которой был подготовлен советником, и подписав его, он дает шифровальщику указание: “Никому не показывать”».

Я говорил о дипломатах нашей страны, но это общая дипломатическая «болезнь», которая поражает иногда даже маститых и опытных дипломатов. Дипломаты других стран говорили мне, что они часто не знают окончательного текста телеграммы, подписанного послом.

В дипломатии нет мелочей, а тем более в дипломатических документах. Бывший министр иностранных дел Франции М. Жобер говорил: «Во внешней политике слова играют не меньшую роль, чем действия, а возможно, даже большую»². Г. Никольсон приводит пример, когда неточное изложение беседы привело к дипломатическим осложнениям. В 1848 г. состоялась встреча министра иностранных дел Франции Гизо с английским послом в Париже Норманби. Посол сообщил в Лондон, что министр дал ему некоторые обещания. Когда это стало известно Гизо, тот категорически опроверг, заявив, что он не давал никаких обещаний, что посол исказил его слова и приписал их ему: «Доклад о разговоре, отправленный послом своему правительству, можно рассматривать как достоверный и обязательный документ только в том случае, если он был представлен на рассмотрение лица, заявление которого он излагает»³. (Раньше такое правило действительно существовало, но в настоящее время оно не применяется⁴.)

¹ Никольсон Г. Дипломатия. — С. 71.

² Цит. по: Ковалев А.Н. Указ. соч. — С. 75.

³ Никольсон Г. Дипломатия. — С. 71.

⁴ С целью предотвращения неправильного толкования или понимания беседы иногда передается «Памятная записка».

Иногда неточные записи бесед вызывают осложнения в отношениях между странами. 18 марта 1930 г. замнаркома иностранных дел СССР М. Литвинов пригласил к себе германского посла Дирксена и заявил ему, что в немецкой прессе появилось сообщение о беседе советского посла с Курциусом, министром иностранных дел Германии. В нем были допущены искажения и измышления, и ответственность за это несет МИД Германии. Германской стороной нарушено «элементарное правило куртуазии, чтобы о дипломатических переговорах либо вовсе ничего не сообщалось в прессе, либо делались согласительные обеими сторонами коммюнике»¹.

Некоторые другие советы, связанные с оформлением бесед. Если беседа с данным лицом проводится впервые и собеседник мало известен (но высказывания его важны), а характеристика на него в центр не направлялась, то целесообразно в конце записи беседы в примечании сообщить о нем основные сведения.

Иногда полезно указать, по чьей инициативе состоялась встреча. Скажем, первый раз пришел к вам один из министров правительства, центру важно знать, состоялось ли это свидание по его или по вашей инициативе.

Как мы упоминали, запись беседы подписывается лицом, которое ее вело. Но иногда, когда беседа велась высоким лицом (с президентом, премьером, министром) и у него не было времени ее просмотреть и подписать, в конце ее делается отметка: «Министр не читал» или «Премьер с записью беседы не ознакомился», а тот, кто ее записал, ставит дату и свою подпись. Иногда запись беседы может сопровождаться собственными наблюдениями беседовавшего или какими-либо предложениями. Если у дипломата возникли сомнения в точности сообщенных партнером сведений, то об этом также может (и должно) быть сказано в примечании, скажем: «Информация г-на N требует проверки. Есть сведения, ставящие ее под сомнение» и т.д. Напечатанный текст беседы тщательно считывается дипломатом². Помните, что за документ отвечаете вы, а не машинистка.

¹ *Документы внешней политики СССР*. — Т. 13. — М., 1967. — С. 155–156.

² Еще царь Алексей Михайлович, заметив однажды, что дьяки допустили ошибку, направил главе Посольского приказа Ордину-Нащокину грамоту, в которой писал: «А вы, дьяки, вычитали б всякие письма само не по единожды и высматривали б гораздо, чтоб впредь в ваших письмах таких неосторожностей не было. А подьячему Гришке Котошихину, который ту опшиску писал, велели б есте за то ученить наказанис — бить батагом» (*Карлгин В.В. Указ. соч.* — С. 157–158). И в Министерстве иностранных дел нашей страны не раз случались такие оплошности. Так, в МИД долго говорили о случае, когда письмо, направленное

Если по беседе дается телеграмма, то оба документа следует тщательно считать, чтобы они не противоречили друг другу. В последнее время некоторые российские послы, как правило те, у кого много встреч и занятость их превышает все допустимые нормы, предпочитают ограничиваться (чтобы сохранить время) только отсылкой телеграмм. На мой взгляд, это допустимая практика, хотя она в известной степени может затруднить департаменту МИД работу над составлением документов с использованием материалов посольства, так как телеграммы, в отличие от бесед, в департаментах не хранятся.

На приемах вы чаще всего беседуете с несколькими участниками. При этом одна запись беседы (на первом листе поставьте наиболее важную беседу с наиболее влиятельными лицами) с премьером, министром или хозяином приема, другая – с остальными собеседниками.

В заключение приводим советы будущим американским дипломатам, обучающимся в Институте изучения дипломатии Джорджтаунского университета (курс вел посол Г. Кросс).

Рекомендации по составлению служебных документов:

1. Излагайте только суть дела, избегая прямо не относящихся к теме информации и комментариев.

2. Пространственный комментарий или информацию, если в них все же возникает необходимость, включайте не в основной текст, который войдет в заключительный раздел «Рекомендации», а в примечание или приложение.

3. Делая выводы к рекомендациям, постарайтесь поставить себя на место того, кому они адресованы. Рекомендации должны быть как можно более лаконичными. Целесообразно пронумеровать каждый вывод и рекомендацию.

4. Не акцентируйте особое внимание на проблемах только вашей страны, имея в виду, что у руководящих сотрудников превалирует тенденция более широкого взгляда на проблемы.

5. Тщательно считайте текст, напечатанный на машинке¹.

«в инстанцию» (как тогда говорили) и заканчивалось словами: «Министерво просит», – было возвращено. В Пекин однажды пришла шифровка из Москвы, в которой стоимость передаваемого нами КНР оружия была увеличена в 10 раз (за счет лишнего нуля). Посол обнаружил это и запросил МИД. В Пекин пришла ответная телеграмма с признанием ошибки и исправлением, но в ответе опять присутствовал «злосчастный нуль», но на этот раз очередную ошибку уже заметили шифровальщики (там же).

¹ Симпсон С. Указ. соч.

Еще раз напомним, что ни эти американские рекомендации, ни наши советы не являются истиной в последней инстанции. Посол имеет свой собственный стиль работы. Одно посольство не похоже на другое. Вносятся изменения в дипломатическую технику. И наконец, помните слова Ж. Камбона: «Нет такой профессии (кроме дипломатии), где было бы так мало твердых правил»¹.

Подведем некоторые итоги. Деловые дипломатические беседы не терпят большого числа участников. Чем уже круг лиц, вовлеченных в беседу, тем она плодотворнее. Каким бы трудным ни был разговор, всегда будьте вежливым и старайтесь заканчивать беседу по-доброму, имея в виду, что это не последняя ваша беседа и вам предстоит работать с вашим контактом и в дальнейшем.

Облегчайте собеседнику ответ «да» и без надобности не задавайте ему вопрос, на который он вынужден ответить «нет». Не опасайтесь быть любезным, отзывчивым, но будьте умеренны в употреблении комплиментов (это не относится к женам политиков и дипломатов). Если вы ошиблись – признайтесь, если прав оказался собеседник – признайте это. Избегайте шаблонных и пустых бесед – при таких встречах вы не только теряете время, но и создаете себе нелестную репутацию. Выработывайте свой собственный стиль беседы и постоянно совершенствуйте его. Внимательно следите, как ведут беседу ваши партнеры, видные политические деятели и дипломаты, и берите на вооружение лучшие методы и приемы ведения ими бесед.

Часто встает вопрос, как лучше проводить беседы – один на один или в сопровождении кого-то из дипломатов. Ответить на этот вопрос однозначно нельзя. Во-первых, в ряде случаев сама обстановка диктует, как вы будете вести беседу (на общем приеме, например, где вас никто не сопровождает). Во-вторых, это зависит от того, насколько официальный характер носит та или другая встреча (пригласили, скажем, в МИД для обсуждения конкретного вопроса – в этом случае целесообразно идти вдвоем, чтобы кто-то записывал беседу). Если вы хотите, чтобы ваша беседа не носила строго официального характера, была бы более открытой, имела доверительный характер – целесообразно вести ее один на один.

Надо, однако, иметь в виду, что *абсолютно точную* запись беседы можно гарантировать только при условии, что кто-то (к тому же знающий стенографию или скоропись) записывает ее (но не пе-

¹ Камбон Ж. Указ. соч. – С. 11.

реводит!). В противном случае даже при блестящей памяти вы не можете гарантировать, что запись беседы совершенно точна, особенно если встреча длилась долго. Тем не менее я предпочитал вести беседу один на один, чтобы она была полностью откровенной, и только в случае необходимости на совершенно официальные встречи ходил вдвоем.

ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ ДОКУМЕНТЫ И ДИПЛОМАТИЧЕСКИЙ ЯЗЫК

Язык каждого государства – это окно в мир.

Дж. Стейнер,
английский ученый

Будьте вежливы, пишите дипломатическим языком. Даже в декларации о войне нужно соблюдать правила учтивости.

Отто фон Бисмарк,
первый канцлер Германской империи,
дипломат

Хорошего разведчика, как и дипломата, отличает «способность излагать свои идеи ясно, кратко и интересно».

А. Даллес,
шеф американской разведки

В «Курсе дипломатической практики» Института изучения дипломатии» Джорджтаунского университета (Вашингтон)¹ в главе «Личные качества и искусство дипломата» (раздел «Искусство») на первое место поставлены тщательность в оценке дипломатами получаемой информации и их *литературные способности*. Именно поэтому при отборе кандидатов в институт и дальше на заграничную службу проводятся сложные письменные экзамены². Конечно, успешное прохождение экзаменов предусматривает наличие определенных литературных способностей, *литературных склонностей*, желательную подготовку в таких областях, как гуманитарные науки, прежде всего история, культура. Для дипломатии, которая в значительной степени является *искусством и умением писать*, важной также является способность дипломатов к постоянному развитию своих литературных способностей. Недаром одно из требований к составлению студентами дипломатических документов указанного института – умение «сделать свой документ произведением искусства».

¹ Задача Института – подготовка дипломатов для заграничной службы США.

² Их сдают около 700 человек, 400 человек получают проходной балл и только 200 принимаются на заграничную службу.

Их оружие – слово – Формы дипломатической деятельности очень разнообразны, каждая из них – установление контактов, ведение переговоров, поиски и сбор информации, разъяснительная работа за рубежом (прежде всего о внешней политике России) – имеет свою специфику, свои особенности. Но все они являются частью одной, важнейшей для дипломатии деятельности – составления документов: дипломатической переписки с представителями иностранных государств, официальной и личной, внутриведомственной переписки, прежде всего с министром иностранных дел своей страны, в министерстве – со своими посольствами, с правительством, президентом, другими министерствами. Эта часть работы занимает 80–90% времени дипломатов высших и средних рангов министерства. Больше половины рабочего времени составление документов занимает у дипломатов в посольствах. К документам предъявляются особые требования, так как исправить уже отправленные дипломатические документы невозможно, а самые незначительные ошибки и опiski могут иметь серьезные последствия. Дипломатия знает много случаев, когда из-за небрежности в языковом оформлении дипломатических документов или служебных сообщений, из-за нескольких слов происходили не только недоразумения, но даже инциденты.

Нередко одно слово может решить судьбу дипломатической встречи и отношений. Вот пример. В свое время, когда генерал де Голль находился с официальным визитом в Канаде, он позволил себе, обращаясь к жителям Квебека, которые боролись (и продолжают бороться) за независимость Квебека от Канады, воскликнуть: «Да здравствует Квебек, свободный Квебек!». Реакция правительства страны была незамедлительной. Премьер Канады сказал: «Канадцы не нуждаются в освобождении». Де Голлю пришлось отказать от встречи с премьером Канады, прервать визит и возвратиться в Париж.

Приведу один пример из моей практики.

Когда я уезжал в Лондон на работу посланником, мне поручили сразу по приезде выяснить все связанное с одним документом, направленным посольством из Лондона диппочтой. Смысл его заключался в том, что будто в 1968 г. бывший премьер Временного правительства А. Керенский заявил о своей готовности приехать в Москву. Если это действительно так (что было очень важно и заслуживало внимания Политбюро), следовало обо всем этом точно и ясно сообщить в Москву шифротелеграммой. При проверке оказалось, что документ был составлен в консульстве не слишком грамотно младшим дипломатом и пред-

ставлял собой запись беседы со священником русской православной церкви, который сообщил, что кому-то Керенский между прочим сказал, что он «еще надеется быть в Москве»¹.

На огромное значение слова в дипломатии указывал еще Демосфен, великий оратор и политик Древней Греции. Критикуя дипломатию посла Эскина, он говорил: «Послы не имеют в своем распоряжении ни боевых кораблей, ни тяжелой пехоты, ни крепостей: их оружие – слова и благоприятные возможности»². Главное, по Демосфену, – это «вовремя принять необходимое решение», «воспользоваться удобным стечением обстоятельств», не упустить благоприятные возможности³.

Журналисты говорят, что «вчерашняя новость – мертвая новость». Для дипломатии *время* составления документа не менее важно, чем для журналиста важна вовремя сообщенная новость. Вовремя – не обязательно немедленно. Иногда пауза в дипломатии имеет свой смысл.

Когда в мае 1960 г. в СССР был сбит американский шпионский самолет У-2, Советский Союз дал намеренно очень скупую информацию, заявив только, что нашей ракетой был сбит американский самолет-разведчик. Госдепартамент США поспешил с опровержением, заявив, что самолет Пауэрса якобы сбился с курса и пилот потерял сознание, залетев случайно на территорию СССР. Это заявление было явно преждевременным, оно показало, что госдеп дал ложную информацию, подорвал тем самым доверие к себе и поставил себя в глупое положение. На заседании Верховного Совета СССР в присутствии иностранных дипломатов и журналистов было сообщено, что самолет Пауэрса был сбит после того, как он пролетел несколько сот километров над территорией СССР (а вовсе не заблудился). Сам летчик жив, дал показания о цели своего полета. Были предъявлены и вещественные доказательства его шпионской деятельности.

Своевременность дипломатических документов особенно важна в случае так называемых «упредительных действий», когда нужно предвосхитить шаги партнера (противника). Именно поэтому при подготовке американских дипломатов большое внимание уделяется своевременности составления ими документов. В наставлениях мо-

¹ Из личного архива автора.

² Никольсон Г. Дипломатическое искусство. – С. 42.

³ Там же. – С. 43.

лодым дипломатам США говорится: «Документ, предназначенный для руководства госдепартамента, должен быть представлен в секретариат отдела не позднее, чем за два дня до назначенного срока¹. Не в установленный срок, а за два дня до него!

У многих профессий есть свой, специфический стиль написания документов. Есть он, конечно, и у дипломатов. Очень часто его путают со стилем средств массовой информации, так как предметом того и другого являются одни и те же события, люди, темы. Однако они очень разнятся между собой, и журналистский стиль, для которого характерно обилие эпитетов, сравнений, иногда преувеличений (чтобы сделать материал интересным и даже сенсационным), не приемлем для дипломатии.

Пожалуй, наиболее близким для дипломатической переписки является стиль, представляющий собой сочетание строгого научного, аналитического с литературным. Один из моих учителей, маститый профессор Московского университета, советовал студентам: «Если у вас нет своего стиля и если вы понимаете, что вы не Гоголь, не Пушкин и не Белинский, то пишите так, чтобы по крайней мере вашего стиля не замечали, а при чтении документа были полностью поглощены вашими наблюдениями и мыслями».

Писать надо просто, без вычурности. Каждая мысль должна вытекать из сказанного ранее и быть обоснованной и убедительной. «Мудрено пишут только о том, что не понимают, – говорил великий русский ученый-историк В.О. Ключевский. – У истины простая речь». Смело вычеркивайте все, кроме того, что вы сами сочтете совершенно необходимым оставить. А.П. Чехов говорил: «Искусство писать – это искусство сокращать».

Журналистским вольностям, хлестким выражениям не место в дипломатической переписке. Она должна отличаться логичностью, стройностью, простотой изложения, а главное – научной объективностью. Слово должно быть адекватно мысли. Конечно, это не исключает некоторой живости речи и образности языка. Стиль документа не должен быть вялым и монотонным. Не следует злоупотреблять повторениями одних и тех же или однокоренных слов. Густав Флобер советовал употреблять одни и те же слова не чаще, чем через 200 строк. Правда, к дипломатическому документу правило Флобера не полностью применимо, но избегать частого употребления одного и того же слова все же можно и нужно. В работе над

¹ Симпсон С. Указ. соч. – С. 38.

стилем документов неопределимую пользу вам окажут: Словарь синонимов русского языка в двух томах (Л., 1970), Словарь русского языка в четырех томах (М., 1957), Словарь русского языка С.И. Ожегова, Толковый словарь В.И. Даля и др.

**Документы
дипломатической
службы**

Прежде всего несколько замечаний об особенностях собственно дипломатических документов. Следует иметь в виду, что язык общения государств и правительств — это не язык начальника и подчиненного. Это язык *равных* субъектов международного права, и всякое умаление прав, достоинства, престижа другого суверенного государства недопустимо. Это документ, который свидетельствует об уважении к тому, кому он направляется. Как правило, документ начинается с комплимента и заканчивается им. Даже в документах, содержащих протест или решительный протест, обычно используются протокольные формулы уважения, причем сама протокольная формула (комплимент) свидетельствует о степени уважения и характере отношений между государствами. Дипломатический документ, как правило, содержит не только оценку тех или иных фактов, их описание, отношение государства к ним, но и предложения, информацию о предстоящих шагах и закреплении той или иной договоренности.

При этом должна соблюдаться особая осторожность при употреблении слов, относящихся к категории долженствования («не читать лекции другим государствам»). Следует без крайней необходимости избегать таких выражений, как «ваше правительство должно», «ваша страна обязана» и т.д. Недопустимы, как правило, резкие выражения, «повышенный тон», обидные сравнения, насмешка, ирония в адрес другого государства. Такого рода документы могут быть даже не приняты или возвращены составителю.

В дипломатических документах нередко используются выражения, ссылки на события, понятные другой стороне. Так, когда Советская Россия внесла на Генуэзской конференции, созванной для решения *экономических* проблем, предложения о всеобщем разоружении, премьер-министр Англии, великой морской державы, Ллойд Джордж, обращаясь к представителю России Г.В. Чичерину, представителю другой великой морской державы, сравнил конференцию с морским кораблем и, подчеркнув, что перегруженному кораблю трудно бороться с бурей на море, призвал советского министра снять выдвинутое им предложение, чтобы обеспечить безопасное плавание «кораблю-конференции».

Дипломатические документы часто содержат упреждение аргументации партнера в защиту своей точки зрения. Упреждения относятся и к аргументам, которые партнер может высказать в пользу своей точки зрения, то есть как бы предупредить весомость доводов партнера, ослабить их влияние. Для этого надо, конечно, хорошо знать точку зрения другой стороны, уметь предугадать контраргументы партнера (противника), показать, что ваши предложения и ваша позиция не ущемляют интересы другой стороны. При этом желательно привести в качестве контраргументов такие факты и цифры, против которых было бы трудно возразить.

Вербальные и личные ноты В свое время наиболее распространенными дипломатическими документами были личные ноты. Когда сносились с министерством вербальными нотами, это означало, что отношения между двумя странами не были слишком дружественными. Но впоследствии вербальные ноты стали нормой дипломатической переписки и никак не отражали состояние отношений между государствами (хорошие они или плохие). Вербальные ноты охватывают самый широкий круг вопросов, начиная с запроса об агремане (в некоторых странах), информации, подтверждающей прибытие дипломатов в страну пребывания или его отъезд, визовых вопросов и всех текущих проблем двусторонних отношений. Раньше вербальная нота определялась так:

Вербальная нота – документ, содержание его должно быть предметом серьезного рассмотрения, документ очень важный, но не предназначенный для опубликования. Это как бы важное заявление, сделанное устно и потом воспроизведенное на бумаге, чтобы оно (заявление) не забылось; сейчас, однако, вербальная нота может быть направлена и без устного заявления, а вместо вербальной ноты после устного заявления может быть оставлена памятная записка.

Текст вербальной ноты составляется в третьем лице. Нота печатается на нотном бланке, имеет исходящий номер, не подписывается. В конце ноты ставится мастичная гербовая печать. Иногда на печати или в конце текста ноты руководитель посольства ставит свои инициалы¹.

¹ Советская дипломатическая и консульская служба. – Часть I. Советская дипломатическая служба. – 2-е изд. / Под ред. И.Н. Земскова, Н.М. Пегова, В.И. Попова. – М., 1977. – С. 98.

В нижнем левом углу вербальной ноты указываются адреса (внизу на первой странице ноты) и дата отправления. Вербальная нота начинается с комплиментов и оканчивается ими, к примеру:

«Посольство Российской Федерации свидетельствует свое уважение Министерству иностранных дел..... и имеет честь сообщить»,

и в конце:

«Посольство пользуется этим случаем, чтобы возобновить Министерству уверения в своем весьма высоком уважении».

В некоторых случаях (например, при выражении протеста) комплименты опускаются. Они могут варьироваться: если в посланной министерству (посольству) ноте отсутствовал комплимент или не было, скажем, заключительного комплимента, тогда в ответной ноте формула вежливости соизмеряется с характером комплиментов полученной вами ноты. Решение об этом принимается руководителем министерства (посольства).

Некоторые страны (например, США) заключительный комплимент опускают¹. При повторах полное наименование министерства и посольства не пишется, просто указывается «министерство» или «посольство». В верхнем левом углу под гербом ставится исходящий номер. На конверте указывается адрес получателя ноты. В последнее время в некоторых министерствах и посольствах вербальные ноты печатаются на компьютере с заранее подготовленными обращениями и комплиментами.

Личная нота составляется в первом лице, печатается на нотном бланке с государственным гербом с подписью под гербом: «Министерство иностранных дел» или «Посольство». В правом верхнем углу бланка указывается название города и дата отправления. Особое внимание уделяется форме, прежде всего обращению, заключительному комплименту, правильному написанию фамилии адресата и его титулованию.

Министру – *господин Министр, Ваше превосходительство.*

Послу – *господин Посол, Ваше превосходительство.*

Посланнику – *господин Посланник, господин Министр.*

Временному поверенному в делах (если он посланник) – *господин Поверенный в делах, господин....* (слово *временный* не пишется).

¹ Feltham R.G. Op. cit. – P. 33.

В Англии – обязательно упоминание дворянского титула адресата (*сэр, лорд* и т.д.)

К лицам духовного звания (обращение к папе) – *Ваше святейшество*.

К кардиналу – *Ваше преосвященство*.

К архиепископу – *милорд архиепископ, Ваша светлость*.

К епископу – *милорд, Ваша милость*.

К священнику – *Ваше преподобие, сэр, господин, аббат*.

Внешний вид писем. Раньше личные ноты писались от руки, сейчас, как правило, они печатаются на машинке, но обращение и заключительный комплимент желательно написать от руки, но не следует писать карандашом.

За обращением идет текст *«Имею честь...»* (*«I have the honor...»*). Заканчивается личная нота комплиментом: как правило, министру или послу – *прошу Вас, господин Министр (Посол) принять уверения в моем весьма высоком уважении*.

Посланнику – то же, плюс *в моем высоком уважении*.

Временному поверенному в делах (в ранге посланника) – то же, плюс *в моем высоком уважении*¹.

Личные ноты могут заканчиваться и другими комплиментами: *«Искренне Ваш», «С уважением»*, иногда повторяется комплимент, который был употреблен в полученной вами ноте. Адрес в личной ноте указывается в левом углу первой страницы и состоит из имени, фамилии и должности лица, иногда и титула.

Обычно личной нотой посол извещает других послов о вручении им верительных грамот или о прибытии в столицу страны пребывания (в Англии и некоторых других странах). Как правило, это делается в день вручения грамот или в день прибытия. В советах студентам Института заграничной службы США относительно техники составления дипломатических нот говорится: *«Будьте кратки. Приведите в порядок ваши мысли. Будьте выразительны. Пишите краткими предложениями. Отредактируйте текст несколько раз, тщательно считайте текст, распечатанный на машинке»*².

В последнее время, начиная с 50-х годов, практикуется обмен нотами между правительствами. Как правило, такие ноты посвящены наиболее важным международным проблемам, иногда в них

¹ Советская дипломатическая и консульская служба. – С. 94–95.

² Симпсон С. Указ. соч. – С. 38.

вводится и комплимент, типа «*Правительство Российской Федерации свидетельствует свое уважение*» и т.д. и т.п.

Частные письма полуофициального характера Обычно они посылаются тогда, когда их отправление в официальном порядке нежелательно или когда личное обращение показывает персональную заинтересованность в решении того или другого вопроса (что означает дополнительное влияние того или другого официального лица на решение проблемы).

Очень часто личные письма другому политику, особенно письма высокопоставленных деятелей, при наличии у них дружественных отношений могут оказать решающее влияние на достижение соглашения.

Частные письма полуофициального характера способствуют установлению и расширению связей. Кроме того, в ряде стран, например в Англии, существует порядок, когда после приглашения на узкий прием (ланч, обед), особенно при первом знакомстве, такое письмо или отсутствие его обычно означает, что вы желаете продолжать знакомство или (при отсутствии письма) предпочитаете на этой встрече закончить ваши отношения. С личным письмом иногда посылаются книга, цветы, сувениры, в нем выражается поздравление с днем рождения, с каким-то успехом знакомого вам лица и т.д.

Такого рода письма пишутся обычно на специальном бланке («Посол Российской Федерации», «Заместитель Министра иностранных дел», «Член Парламента Федоров Н.В.» и т.д.).

Формат письма — обычно половина страницы. Обращение и заключительный комплимент нестандартны: «Уважаемый», «Многоуважаемый», «Мой дорогой». Заключение: «С наилучшими пожеланиями», «С пожеланиями успеха», «С благодарностью», «Искренне Ваш», «Ваш» и т.д. — пишется обычно от руки. Номер документа не ставится, дата и подпись обязательны. На конверте пишутся звание и полная фамилия адресата. Частные письма, конечно, не являются основным дипломатическим документом, но значение их в установлении близких, дружественных отношений не следует недооценивать. В конечном счете все мы люди, ценим внимание к себе и, конечно, решаем любые личные вопросы, имея добрые, стабильные отношения: «Ничто не ценится так дорого и не стоит так дешево, как вежливость и внимание».

Я полагаю, что использование формы личного письма относится не только к послам и посланникам, но и к другим дипломатам.

Первые часто встречаются на приемах со своими «связями». Дипломатам начальных рангов такие встречи организовывать труднее. Личные письма могут помочь в расширении дипломатических контактов и их закреплении.

Дипломатические миссии часто получают письма от группы лиц, как правило, во время демонстрации (с просьбой об интервью с послом или с другими дипломатами посольства). «Справочник дипломата» дает следующие варианты ответа на такого рода обращение:

– не принимать подобного рода обращения (на наш взгляд, это крайний случай, если обращение поступает во время враждебной вашему государству демонстрации, если обращаются явно одиозные личности и т.д.);

– принять петицию без комментариев, принять представителя группы и объяснить ему позицию вашей страны.

Памятные записки, меморандумы, заявления правительства и другие документы Памятная записка передается лично в ходе встречи (беседы) или направляется после нее с курьером, цель ее – предупредить неправильное толкование сделанного представления или беседы, подтвердить сделанное во время беседы заявление, облегчить дальнейшее продвижение дела. «Памятная записка» составляется в безличной форме, не содержит обращения или комплиментов, на ней не указывается адрес или номер. Составляется она в третьем лице, употребляются безличные выражения, типа «сообщается», «возбуждается просьба» и т.д. Не употребляются в тексте такие выражения, как «*Министерство сообщает*», «*Посольство заявляет*», «*Посольство просит*». Печатается на простой бумаге, без герба, номер не ставится. Заголовок ее – *Памятная записка*.

Меморандум сродни ноте, но формально, как и памятная записка, не имеет подписи и формул вежливости. Обычно он содержит изложение фактов, их анализ может включить предложения. Он является самостоятельным документом, но может быть и приложением к вербальной ноте. Иногда он носит полемический характер и как бы дополняет ноту. Меморандум реже встречается в дипломатической практике и поэтому обращает на себя особое внимание.

Заявление правительства. Этот документ является прямым обращением к правительству или изложением позиции государства по тому или иному вопросу. Оно обычно делается устно, а затем передается его текст. Часто заявления публикуются и направляются посольству (или посольством) с нотой.

Дипломатическим документом может быть и телеграмма (открытая) правительства, президента, министра с поздравлением, сожалением по поводу того или другого печального сообщения, назначения высокого должностного лица. В телеграммах может даваться и оценка положения, деятельности того или другого лица, или предложения о помощи и содействии.

Особым видом дипломатических документов являются послания министров иностранных дел, премьеров и президентов. В последние годы эта форма стала широко распространенной. Как правило, послания посвящены наиболее важным международным проблемам и вопросам двусторонних отношений. Мне не раз приходилось вручать или излагать такого рода послания как в качестве посла, так и в качестве специального представителя руководителя страны. Обычно к такого рода посланиям сторона, которой адресован документ, относится с особым вниманием. Во-первых, потому, что это последний по времени документ, формулирующий нынешнюю политику государства по тому или другому вопросу. Во-вторых, он обычно содержит какие-то *новые идеи* и, возможно, *предложения*. В-третьих, он дает возможность сразу *обсудить* документ с представителем руководства страны.

Важно при этом, чтобы посол (посол по особым поручениям) *не только передавал* послание, если оно письменное (часто бывает устное), но и обратил внимание принимающей стороны на отдельные его положения. Моя практика показывает, что, например, М. Тэтчер, лорд Каррингтон (министр иностранных дел Англии), президент Турции, президент Ирака Саддам Хусейн охотно шли на обсуждение поставленных в посланиях проблем.

Иногда послам удавалось обратить внимание принимающей стороны и на другие важные вопросы двусторонних отношений, не относящиеся непосредственно к теме документа. В ряде случаев тема послания и состоявшиеся беседы были предлогом запросов в парламент и привлекали внимание средств массовой информации.

Реакция принимающей стороны обычно зависит прежде всего от текста самого послания, и, кроме того, насколько передающий готов к его обсуждению. Исходя из практики, отметим некоторые проблемы и недостатки посланий руководителей Советского Союза и Российской Федерации.

В ряде случаев по вопросам, касающимся проблем Западной Европы, послания рассылались президентам и премьерам ряда стран,

и были они похожи друг на друга, как близнецы. Так, послание, направленное нами М. Тэтчер, было вручено нашим послом немецкому правительству в Бонне днем раньше, чем Тэтчер приняла меня, и немецкие дипломаты переслали его в Лондон. Тэтчер поручила английскому дипломату, присутствовавшему на встрече, отметить, что в послании, ею полученном, было новым по сравнению с посланием немецкому правительству. К моему сожалению, лишь один абзац был адресован только англичанам¹.

В другой раз в послании лорду Каррингтону по вопросу о вооружениях, в том числе советских, приводился ряд цифр о наших вооруженных силах, которые мы уже не раз называли и которым англичане не без основания не верили. Он внимательно прочитал послание и с раздражением сказал: «Опять та же самая арифметика». Послание не достигло цели. Слабым местом нашей позиции было отношение к контролю над разоружением. И по этому вопросу Каррингтон не нашел ничего нового².

При передаче послания руководству Бангладеш я заметил, что министр иностранных дел страны очень внимательно слушал его, но, как стало ясно позже, не нашел в нем ответа на главный вопрос, который его интересовал больше всего, а именно – когда Москва сможет принять его, а Россия продолжала тянуть с ответом на его запрос³.

Премьеры некоторых стран использовали полученные послания для обсуждения широкого круга вопросов; так было дважды при посещении мною Анкары при разных президентах. Очень оживленно и долго вел со мной беседу Саддам Хусейн, когда я передавал ему послание Президента России⁴.

Послания эти, как правило, не публикуются, а содержание их обычно становится известным из ответов на вопросы в парламенте или из интервью послов.

Послания обычно пишутся на специальной бумаге с государственным гербом страны. В правом верхнем углу – название города и дата отправления: число, месяц, год. Под текстом послания личная подпись чернилами или указание фамилии, если оно передавалось по телеграфу. Указание должности автора послания не обязательно. Иногда передается копия (с переводом на язык страны пребывания),

¹ Из личного архива автора.

² Там же.

³ Там же.

⁴ Там же.

а послание вручается позднее (после получения его с диппочтой). К дипломатическим документам могут быть отнесены и *заявления* министерства. Они могут делаться устно, а затем передаваться, а могут посылаться как приложение к ноте. Заявления не предполагают обязательного ответа.

Как дипломатический документ рассматриваются и выступления лидеров государства, в том числе на сессиях Генеральной Ассамблеи. Во всяком случае они требуют от дипломатов внимательного изучения, анализа и учета.

**Документы
внутри-
ведомственной
переписки** Основную массу этой переписки составляют повседневные информационно-справочные материалы, политические письма, отчеты, переписка по консульским вопросам, шифротелеграммы, записи бесед, справки, политические характеристики, ответы на запросы МИД и т.д.

По важности и значимости этих документов на первом месте стоят годовой политический отчет, политические письма и шифротелеграммы.

Постоянные представительства при международных организациях, генеральные консульства, консульские отделы посольств представляют ежегодные отчеты о своей деятельности. Консульские учреждения направляют также годовые статистические отчеты. Все загранпредставительства России ежегодно направляют отчеты о работе с кадрами.

**Годовой
политический
отчет** Годовой политический отчет готовят заблаговременно на основе написанных ранее посольством документов, справок, досье по вопросам внутренней и внешней политики страны пребывания. Написание его в основном осуществляется старшими дипломатами посольства на основе плана, одобренного послом. В отчете излагаются вопросы политических, экономических, научных и культурных связей страны пребывания с Россией, анализируются тенденции их развития. Отчет должен носить аналитический характер: содержать краткие оценки и прогноз развития внутривнутриполитического и экономического положения, внешней политики страны пребывания или деятельности соответствующей международной организации, состояния отношений России с ними, работы загранучреждений МИД России по обеспечению интересов страны и защиты прав российских граждан и юридических лиц. Желательно дать в отчете краткую характеристику политических сил и лидеров страны.

Примерная структура годового политического отчета посольства может быть такой:

- введение;
- внешняя политика страны;
- двусторонние отношения (политические и экономические);
- экономическое положение страны;
- внутренняя политика страны;
- вооруженные силы страны и ее военная политика;
- состояние науки, образования и культуры страны;
- работа посольства за истекший год;
- выводы и предложения.

Конечно, в зависимости от страны и характера отношений с ней план может быть изменен и дополнен.

Так как годовой отчет готовится многими дипломатами посольства, то встает вопрос о стыковке материалов, избежании повторений. Так, группа внутренней политики должна работать над своим разделом, координируя материалы с экономической группой, а дипломаты, готовившие раздел о внешней политике государства, увязывают свои материалы с группой двусторонних отношений и т.д.

В документе должны быть сделаны обоснованные выводы и аргументированные предложения принципиального характера, предложения по развитию связей со страной пребывания или соответствующей международной организацией на следующий календарный год. В отчете следует дать и краткую оценку отношений страны с государствами СНГ. К годовому отчету может прилагаться список предложений, внесенных посольством в отчетном году и сохраняющих актуальность, а также статистические данные о бюджете страны пребывания, о состоянии двусторонней торговли, о вооруженных силах страны и т.д. Особое внимание следует уделить развитию товарооборота между двумя странами и мерам по его увеличению.

Предельный объем отчетов посольств в государствах, оказывающих значительное влияние на положение дел в мире, странах СНГ и других соседних с Россией государствах, с которыми у России существуют развитые отношения, установлен МИД России в 40 страниц, отчетов посольств в других государствах – 30 страниц, отчетов генеральных консульств, консульств и представительств при международных организациях – 20 страниц машинописного текста через полтора интервала. Дополнительно к отчетам прилагаются другие материалы (статистические таблицы и т.д.; они не входят в этот объем).

Срок представления годовых отчетов – не позднее 15 февраля года, следующего за отчетным. Годовые отчеты посольств и представительств при международных организациях направляются в курирующие их подразделения МИД России, консульские учреждения, в курирующие территориальные подразделения и Департамент консульской службы.

Наиболее важные оценки, выводы и предложения, содержащиеся в годовых отчетах, курирующие подразделения докладывают соответствующим заместителям министра. Курирующие отделы с одобрения замминистра направляют те разделы отчета, которые представляют интерес, в другие министерства. Территориальные отделы готовят заключения на отчет и направляют в посольство в течение месяца после их поступления.

Заключения на отчеты должны содержать, во-первых, оценку работы загранпредставительств, во-вторых, анализ выводов и предложений, в-третьих, сообщения о том, какие меры принимаются министерством для их реализации. Если отчеты посольства направлены в другие министерства, то необходимо информировать о том, в какой адрес они посланы, с какими просьбами и предложениями.

В посольствах, как правило, обсуждаются эти отзывы и намечаются планы дальнейших действий по тем предложениям, которые одобрены министерством.

Объем годовых отчетов загранпредставительств о работе с кадрами для крупных загранпредставительств – 6 страниц, для других – 4 страницы. В качестве приложения к отчету дается краткая оценка работы каждого сотрудника. Отчеты представляются в октябре отчетного года и направляются в курирующие подразделения и кадровую службу. В них должны быть отражены работа с кадрами, повышение их квалификации, дана оценка морального климата в посольстве и укомплектованности штатного расписания, сделаны предложения по повышению работников в должностях и рангах. Непременно должна быть отражена работа сотрудников, жен дипломатов, школы и детского сада (если они есть).

Если загранкомандировка дипломатов и других сотрудников завершается, следует представить в кадровую службу развернутый отзыв о работе каждого из них и рекомендации по их дальнейшему использованию в министерстве. С отзывом должен быть ознакомлен каждый сотрудник, на которого посылается отзыв.

Политические письма Политические письма составляются тогда, когда возникает необходимость информировать министерство, руководство страны о важном событии внутри страны пребывания, об отношениях между двумя странами, в результате которых России следует принять какие-то дополнительные меры, осуществить какие-либо инициативы.

Для политического письма характерны:

- а) важность темы;
- б) своевременность информации;
- в) глубокий всесторонний анализ;

г) обязательно предложения или рекомендации посольства, направленные на защиту интересов нашей страны и ее граждан (без последнего раздела этот документ будет иметь характер обычного информационного письма, то есть документа рангом ниже).

Они направляются также тогда, когда в жизни страны пребывания назревают серьезные изменения во внутренней или внешней политике, смена власти, руководства страны, когда результаты выборов в парламент меняют расстановку сил в нем, когда в стране пребывания проводятся важные международные политические мероприятия, в которых эта страна играет или собирается играть важную роль. Обычно каких-то определенных правил составления письма не существует. Политическое письмо готовится узким кругом лиц, если обсуждается, то также небольшим числом участников (посланник, советник) и подписывается послом. Заключение на политические письма составляются территориальными или функциональными отделами министерства (в зависимости от тематики) и направляются за подписью начальника отдела (директора департамента) в течение двух недель после их получения (с очередной диппочтой). Объем политических писем устанавливается в 4–6, но не более 8–10 страниц.

Информационные письма и справки Информационные письма или тематические справки составляются по самой разнообразной тематике, представляющей интерес для Министерства иностранных дел России. Твердо установленных правил их составления не существует. Они в каждом конкретном случае определяются темой, ее актуальностью, наличием источников, причем не только материалов средств массовой информации, но и полученных во время встреч и бесед с представителями различных кругов страны. Они не должны быть случайными. Обзоры должны базироваться на точных, проверенных фактах, при цитировании высказываний политических деятелей страны, при приведении

цифровых данных должны указываться источники. Но главное – они должны носить аналитический характер и по возможности содержать предложения о деятельности МИД и посольства.

Полезно обсуждение этих справок перед их окончательным оформлением на совещании дипломатов. Это способствует как улучшению самой справки, так и повышению профессионализма дипломатов. В случае посещения страны пребывания государственной (правительственной) делегацией посольство заранее готовит соответствующие информационные материалы и отправляет их в центр, как правило, за месяц-полтора до приезда делегации в страну.

Справки должны быть написаны простым, ясным языком. Не следует при этом гнаться за количеством страниц. В справках не должно быть ничего лишнего, их объем, как правило, не должен превышать 5–10 страниц. Они должны иметь точный заголовок, заканчиваться подписью исполнителя, указанием его должности и датой.

Информационные справки составляют практически основную письменную продукцию посольства страны пребывания (кроме телеграмм). Тематика их обычно составляется на квартал или полугодие и по мере развития событий дополняется. В составлении этих документов участвует весь состав посольства (за исключением посла и посланника).

Обзор прессы – своеобразный документ. Раньше он был очень распространен. Со временем его значение, на наш взгляд, уменьшилось. В ряде стран он обычно не ведется (в англоязычных государствах, где, как правило, все дипломаты знают английский язык), в других он носит целенаправленный характер. В ряде стран на языке страны пребывания говорят один-два дипломата.

Обзор прессы обычно ведется в случае:

- а) прибытия высокопоставленной делегации, большинство членов которой не знает языка страны и просит вести такой обзор;
- б) в посольствах по совместительству, чтобы и посол по совместительству, и МИД России знали об основных событиях, происходящих в стране, где нет посольства;
- в) там, где посол не знает языка страны пребывания;
- г) по отдельным поручениям МИД или посла по определенной тематике и за определенный период.

Обзоры могут составляться за короткий период или по определенной тематике, скажем, реакция в стране пребывания на смену правительства в России; выборы в стране пребывания; позиция страны пребывания во время кризиса в Персидском заливе, Югославии;

проблема вступления страны в НАТО и т.д. Предметом обзора должны быть ведущие, наиболее солидные газеты и журналы страны. «Желтая» пресса из обзоров исключается. Обязательно должна быть указана политическая направленность газеты, журналистов, их объективность или, наоборот, ангажированность. Обзор печати консульством (генконсульством) может дать хороший материал о положении и настроениях в консульском округе. Обычно для составления обзоров выбираются 4–5 основных газет (сейчас в связи с экономией средств и сокращением подписки – меньше). Они должны составляться оперативно, если за день – то не позднее 10–11 часов утра, если за несколько дней – то не позднее последнего дня обзора. Обычно это делают начинающие дипломаты. Для них это очень полезный опыт составления дипломатических документов и познания страны.

Очень важным для обзоров являются теле- и радиопередачи, в особенности те, в которых выступают известные политические деятели и комментаторы. Они могут составляться или параллельно с обзорами прессы, или *отдельно*. Их ценность заключается в том, что они, во-первых, могут содержать самую новую и добротную информацию и, во-вторых, не требуют дополнительных расходов. Для того чтобы было возможно прослушать их несколько раз, целесообразно записывать такие передачи на диктофон.

Политическая характеристика Характеристика на политического и общественного деятеля, дипломата, бизнесмена, деятеля культуры является важным документом внутренней переписки. Она нужна МИД, ее запрашивают государственные и правительственные делегации, многие министерства.

Ее цель – дать полное представление о том или другом лице, его политических взглядах, характере, связях и увлечениях. Источником для составления характеристик являются биографические справочники (типа «Who is Who»), другого рода справочная литература, речи и заявления характеризуемого лица, статьи о нем в прессе, его статьи и книги, его биография (если они имеются в посольстве, министерстве), записи бесед с ним.

Характеристика – не анкета, хотя основные анкетные данные о политике (год и место рождения, род занятий родителей, его образование, основные этапы его деятельности) должны быть обязательно упомянуты.

Основная часть характеристики посвящается его политической, общественной деятельности, его взглядам, политической

роли в стране. При необходимости должны быть приведены и наиболее важные высказывания, характеризующие его.

Обязательно должно быть указано и на его отношение к вашей стране, его связях с ней, если он посещал нашу страну – когда это было и с кем он встречался. Если у характеризуемого вами лица имеются печатные труды, статьи, надо дать их названия и по возможности краткую их оценку. Желательно указать, каким авторитетом он пользуется у себя в стране и в каких кругах. Характеристика должна содержать данные о характере, положительных сторонах лица (ораторские, аналитические способности, умеет ли строить отношения с людьми и т.д.), о его недостатках, если вы о них знаете (горячность, страсть к алкоголю, курение, другие вредные привычки). Следует обязательно сообщить о его семейном положении и, если он женат, указать состав семьи, а по возможности дать краткую характеристику супруги.

В конце нарисованного вами политического портрета следует упомянуть и об увлечениях характеризуемого вами лица. Желательно, чтобы характеристика была написана сжатым, точным, живым языком.

Характеристика должна содержать только проверенные факты и сведения, а также обоснованную оценку его деятельности. Ошибки или упущения в характеристике недопустимы (скажем, отсутствие упоминания, что гость вегетарианец, может привести к срыву обеда). Обязательно нужно отметить все то, что отличает его от большинства людей, скажем, его религиозные взгляды (баптист, буддист, исламист и др.).

Шифро-телеграмма Мы рассмотрели основные документы служебной переписки. В их подготовке участвует, как правило, почти весь коллектив посольства, и отсылаются они в центр обычно раз в месяц. Шифротелеграммы посылаются каждый день, и пишет их только ограниченный круг лиц: старшие дипломаты, советники и посланники, как исключение – первые секретари¹.

В Англии наше посольство было обычно укомплектовано сильными дипломатами. При мне в Лондоне работал посланником и советником В.Н. Келин. Келин приехал в Англию за два года до меня. Он прекрасно владел пером. Будучи кандидатом наук, еще до работы в Лондоне опубликовал ряд книг. Позднее написал интересную книгу «По возвращении из Англии». Он блестяще знал французский, но, к сожалению, английский язык начал изучать в Англии. Сделал

¹ В Австралии, например, в 60-е годы официально к напечатанию шифротелеграмм были допущены только первый секретарь и советник. Но атташе и третий секретарь были способными дипломатами, и им поручалась «подготовка материалов» к шифротелеграммам.

большие успехи, свободно читал, но его разговорный язык нуждался в совершенствовании. Он хорошо знал Англию, и я не раз прибегал к его советам. Советник Н.К. Поселягин, хороший аналитик, потом ставший посланником, — очень честный, порядочный человек и инициативный дипломат¹. Советник В.И. Долгов, обладавший прекрасным литературным стилем, энергичный (впоследствии я предложил назначить его на должность посланника). Его хорошо знали и ценили в министерстве, впоследствии он стал заместителем заведующего отделом, послом в Австралии, потом послом в Казахстане, членом Коллегии и начальником департамента министерства и, наконец, послом в Белоруссии. Среди советников нужно отметить также Л.А. Паршина, которого я заметил, когда он был слушателем Дипломатической академии, попросил назначить его в Лондон и не ошибся в своем выборе. Он был эрудированным дипломатом, умевшим быстро и хорошо писать, коммуникабельным, после Лондона он был назначен заместителем заведующего 2-м Европейским департаментом, затем — послом в Нигерии и руководителем департамента. Третьим секретарем посольства в Австралии был В.Н. Ханженков. Когда в Лондоне появилась вакансия советника, я просил назначить его на эту должность. У него была большая склонность к научному анализу проблем. Его телеграммы отличались хорошим стилем. Специалистом по военным вопросам и разоружению (для Лондона это очень важный участок работы) был первый секретарь, а потом советник Н. Успенский. Он был таким знатоком этих проблем, что наши сотрудники военного атташата обращались к нему за консультациями. После возвращения из Англии он работал во 2-м Европейском департаменте, а затем послом в Швеции. Посланником в Лондоне еще до моего приезда работал Л.В. Быков, активно участвовавший в подготовке шифротелеграмм. Моим помощником был В.А. Малыгин, хорошо знавший язык и умевший писать, организованный и очень порядочный человек, затем он был посланником на Кипре.

Из сказанного видно, что посольство в Лондоне могло гордиться первоклассными дипломатами. Посол мог положиться на своих ближайших помощников, так как, хотя я любил писать сам, времени для этого из-за большой загруженности оставалось немного. Тем более что мне нравились встречи один на один. Я часто один, без сопро-

¹ С ним мне довелось работать в Канберре, и я тогда уже оценил его. К сожалению, он умер, находясь в отпуске в Москве. Его трудолюбие было удивительным. С большим сердцем, во время приступов он продолжал работать, и его с трудом можно было отправить домой.

вождения дипломатов или переводчиков, встречался с министром иностранных дел, премьер-министром и даже с королевой, не говоря уже о членах парламента, бизнесменах, журналистах и редакторах газет. Такого рода встречи отличаются большой доверительностью и человечностью, они сближают с партнером. Конечно, в таких случаях я вынужден был писать телеграммы сам, так же как телеграммы по наиболее важным вопросам. По остальным проблемам я поручал писать старшим дипломатам. Если было необходимо, правил их тексты, но обязательно перед отправкой показывал авторам окончательный вариант телеграмм. Я знаю некоторых послов, которые, исправляя проекты телеграмм и дописывая их, запрещали шифровальщикам показывать дипломатам – авторам проектов – их окончательный текст, оставляя последних в неведении, какой же документ был отправлен в центр. Мне представляется такая практика неправильной. Она показывала недоверие посла к своим коллегам-дипломатам, не учила их и не способствовала повышению их мастерства. Да и, кроме того, иногда шифровальщики, не одобряя этой практики, говорили авторам телеграмм: «Посол исправил, добавил то-то и то-то, но показывать вам запретил». И конечно, такой «метод» обижал дипломатов и не способствовал слаженной работе.

Язык и стиль телеграммы Форма телеграммы очень простая. Начинается она с заголовка, который отражает содержание телеграммы и помогает министерству направить ее по адресам или, как говорят на профессиональном языке, «расписать» ее. Она подписывается послом или в отсутствие посла – временным поверенным в делах посольства. Главное, чтобы телеграмма была посвящена действительно важному и срочному вопросу. Когда один посол отправил телеграмму (на 10 страницах) о бюджете страны пребывания, расположенной в 10 тыс. км от Москвы, он получил замечание, что ее тема и размер не оправдывали расходов на нее и данные о бюджете страны вполне могли быть отправлены с диппочтой. «Впредь расходы на такого рода телеграммы будут оплачиваться в валюте из вашей заработной платы», – говорилось в конце. Шифротелеграммы должны основываться на серьезных источниках, а не повторять материалы средств массовой информации, а тем более сообщений ТАСС (а такие случаи, к сожалению, бывали, и после проверки секретариатом министра на это было указано послу). Телеграмма должна содержать точную и важную информацию, быть сжатой, без лишних слов, содержать анализ излагаемой проблемы и, если в этом есть необходимость, предложения. Размер

обычной телеграммы – 1–2 страницы на машинке, максимальный размер телеграммы, при наличии особенно убедительных причин, – до 4 страниц. Само название «телеграмма» говорит и о ее стиле – простой, лаконичный, убедительный, без излишних подробностей, текст должен быть совершенно ясным, не являться, как иногда говорят в МИД, «шарадой», когда, получив телеграмму посла, руководство думает: «А какова точка зрения посольства?», «Что посольство ожидает от министерства?». Вместе с тем сделанные к месту яркие, образные сравнения или характеристика украшают телеграмму, делают ее запоминающейся и потому более эффективной. Телеграмма должна отражать точку зрения посольства по той или другой проблеме, а не подстраиваться под мнение правительства, министра. Ее авторы должны руководствоваться объективной оценкой событий, абсолютно точным изложением фактов и предложений, направленных на защиту интересов страны, а не ее отдельных кругов или персон.

Обычно шифротелеграммы пишут уже опытные, набившие руку на составлении документов сотрудники. У начинающих же дипломатов, атташе и третьих секретарей, которые еще не стали профессионалами, нередко в составленных документах встречаются ошибки, и нам представляется необходимым указать на некоторые из них – прежде всего на неадекватность содержания объема документа. Скажем, тематическая справка по второстепенному вопросу вместо максимум 4–6 страниц разрастается до 15. Авторы недостаточно внимательно отбирают материал, небрежно редактируют свою работу, не убирают из нее все, без чего в справке можно обойтись.

При цитировании и цифровом материале не указываются источники, что затрудняет последующую работу с документом. Описательная часть часто превалирует над аналитической, а соотношение должно быть обратным. Выдвигаемые предложения не всегда должным образом аргументируются и не вытекают непосредственно из текста документа. Часто предложения носят негативный или очень общий характер.

Иногда же, наоборот, предложения носят ультимативный характер в отношении другого государства, например указывают, что правительство такой-то страны должно или обязано, забывая, что речь идет о суверенном государстве, которое по своему желанию решает, что оно «должно или обязано делать». Часто документы начинаются с обширного введения, в котором излагаются соображения, не относящиеся к сути дела. У МИД много претензий к получаемым документам, так сказать, технического порядка: текст не считан, нумерация страниц и дата составления документа отсутствуют и т.д.

Некоторые документы готовятся в спешке. Иногда их авторы полностью игнорируют знаки препинания. Отдельные дипломаты явно злоупотребляют (без всякой нужды) иностранными терминами; в некоторых документах (особенно в справках) упоминается множество фамилий без указания их должностей или сферы деятельности. Конечно, со временем материалы младших дипломатов улучшаются, но желательно, чтобы этот процесс шел быстрее. Мой опыт показывает, что те молодые дипломаты, кто учится извлекать уроки из своих ошибок и стремится их не повторять, достигают высших дипломатических постов – посланников и послов.

Характерные черты современного дипломатического языка Мы уже говорили, что дипломатическая речь – это специфический, профессиональный язык. Дипломат должен овладеть им и научиться его понимать. В нем фразы носят часто сдержанный, осторожный характер. Самые резкие вещи говорятся мягким и вежливым тоном. Английская пословица гласит: «Дипломатия – это умение высказать самые отвратительные вещи в приятных выражениях». Э. Сатоу определил этот язык как «бумажные деньги условных фраз вместо звонкой монеты обычного человеческого разговора». Примеры этой специфичности приводит Г. Никольсон¹.

Говорит дипломат	Надо понимать
«В таком случае правительство... будет вынуждено пересмотреть свою позицию»	Дружба в любой момент превращается во вражду
«Правительство считает необходимым сохранить за собой право»	Правительство не позволит
«В таком случае правительство будет вынуждено позаботиться о своих собственных интересах» или «оставляет за собой свободу действий»	Предполагается разрыв отношений
«Его действия (правительства) будут рассматриваться как недружелюбный акт». «Правительство не может отвечать за последствия»	Угроза войны. Правительство готово вызвать инцидент, который приведет к войне
«Потребуется ответа, скажем, до шести часов вечера»	Ультиматум

¹ Никольсон Г. Дипломатия. – С. 130.

Конечно, сейчас не все эти выражения применяются и правильно понимаются. Но дипломат должен знать этот язык, эти выражения и их смысл. К сожалению, недостаточный профессионализм некоторых дипломатов сегодня (по западным данным, лишь треть дипломатов, работающих в посольствах, являются профессиональными дипломатами) не позволяет им составлять хорошие документы.

Часто пресса упрекает то или иное посольство в «недостаточно острой реакции», недостаточной защите интересов страны, не понимая, что употребленные МИД выражения на самом деле имеют не совсем тот смысл, который в них вкладывается большинством людей.

Тот же Никольсон отмечает, что даже во внутренней переписке с министром дипломаты иногда пользуются этим «полуэзоповским языком», маскирующим подлинную мысль автора. Так, английский генеральный консул сообщал в МИД, что один из его вице-консулов «к его великому сожалению, не обращает должного внимания на советы лечащих врачей». На самом деле это означало, что он уже допился до «белой горячки»¹.

Другой пример приводит А.Н. Ковалев в своей книге «Азбука дипломатии». Вот как, по его мнению, могут фиксироваться результаты переговоров с учетом расставления акцентов.

- Стороны едины в том...*
- Стороны решили начать в ближайшее время переговоры (о том-то)...*
- Была признана целесообразность и своевременность того...*
- Стороны признали необходимым...*
- Было достигнуто соглашение о целесообразности...*
- Стороны признали полезным осуществление (таких-то шагов)...*
- Стороны придерживаются мнения...*
- В ходе обмена мнениями выявились близость или совпадение взглядов (по таким-то вопросам, по широкому кругу вопросов)...*
- Стороны условились совместно рассмотреть и разработать (такие-то меры, планы сотрудничества и т.п.)...*
- Стороны выразили готовность...*
- Стороны согласились относительно важности того...*
- Было выражено обоюдное стремление...*
- Стороны выразили свою уверенность...*
- Стороны подчеркнули большое значение...*
- Рассмотрение (таких-то вопросов) позволило констатировать...²*

Из приведенного видно, как широка градация степени согласия и совпадения или сходства взглядов: от простого изложения взглядов до полного согласования позиций.

¹ Никольсон Г. Дипломатия. – С. 130.

² Ковалев А.Н. Указ. соч.

Что означает такой язык, для чего он нужен? Прежде всего для общественного мнения: во-первых, он сохраняет во время переговоров и решения вопроса атмосферу спокойствия, во-вторых, дает возможность начать переговоры с относительно благоприятных стартовых позиций и, в-третьих, дает возможность каждому из правительств при решении вопроса «сохранить лицо» и избежать обострения обстановки.

Особое значение имеют в настоящее время документы по экономическим темам. Эти материалы должны содержать глубокий экономический анализ и обоснованные предложения; в их составлении большую помощь могут оказать посольству торгпреды и экономические советники посольств. Во время моего пребывания в Лондоне работали торгпредами Герой Советского Союза Е.Ф. Монахов и В.М. Иванов – знатоки своего дела, пользовавшиеся большим авторитетом в английских деловых кругах. Они активно участвовали в работе экономического совета посольства и без их участия в Москву не отправляли ни одного документа по экономическим проблемам.

НОВОЕ В СОВРЕМЕННОЙ ДИПЛОМАТИИ

Лучшая дипломатия – это следовать своему собственному пути, оставляя другой стороне возможность думать, что она отстаивает свою позицию.

А. Иден,
британский премьер и дипломат

Преимущество саммита в том, что его участники обладают авторитетом, чтобы урегулировать спор, а недостаток в том, что их решение нельзя дезавуировать.

Г. Киссинджер,
госсекретарь США

Посланный за границу дипломат не должен забывать, что он представляет интересы своего собственного государства в стране пребывания, а не наоборот.

У. Макомбер,
американский дипломат

Современная международная обстановка значительно отличается от той, которая была 20 лет назад. Можно даже сказать, что никогда прежде мир не менялся так решительно, как за последние десятилетия. Изменения коснулись почти всех глобальных процессов в мире: распад сверхдержавы – СССР – и образование на его территории 15 новых государств; развал Югославии и возникновение в связи с этим новых государств и новых конфликтов в Европе, которые затронули почти весь мир; раскол Чехословакии.

В связи с открытием и освоением новых нефтяных и газовых месторождений и появлением новых государств, обладающих энергетическим сырьем, возникли проблемы сбыта этого сырья по новым ценам.

Осложнились проблемы коммуникаций, в том числе морских; споры за территориальные воды и морские пространства.

Активизировались этнические группы, стремящиеся к государственной самостоятельности и ставящие сложные внешнеполитические задачи, с трудом решаемые методами старой дипломатии. Появились новые спорные международные проблемы, связанные с самым населенным континентом мира – Азией (завтра Китай с его

полуторамиллиардным населением станет экономической и военной сверхдержавой). Возрастает опасность в Персидском заливе, где к прошлым проблемам добавились новые, в частности в районе Ближнего Востока.

В связи с вступлением в активный экономический процесс ряда стран Азии, Африки и Латинской Америки возникли новые финансовые трудности. Встал вопрос об участии в разрешении этих проблем развитых индустриальных государств, располагающих финансовыми ресурсами, и международных финансовых организаций. История дипломатии ранее не знала такого количества глобальных и региональных проблем и вовлечения огромного числа государств в их решение. К этому прибавляются и другие факторы, в частности значительное усиление влияния на международные отношения и непосредственно на дипломатию средств массовой информации, которые все больше становятся «четвертой» властью, подчас сильнее законодательной и исполнительной.

Серия ядерных испытаний, проведенных Индией и Пакистаном, значительно изменила международные отношения к худшему. Эти испытания нарушили прочность сложившихся международных отношений. Брошен вызов порядку, с таким трудом созданному дипломатией прошлого, международному режиму нераспространения ядерного оружия. Появился «легитимный повод» и для других стран обзавестись ядерным оружием, некоторые из них уже тайно обладают им или готовы создать его.

Выступая в Швейцарии в июне 1998 г., министр иностранных дел России Е.М. Примаков подчеркнул: «Опасность усугубляется тем, что Индия и Пакистан находятся в состоянии острого конфликта друг с другом, и кульминационная точка этого конфликта еще не преодолена. В настоящее время у пяти государств – обладателей ядерного оружия – нет настолько острых противоречий, которые могли бы вылиться в угрозу глобальных столкновений, чего абсолютно не скажешь в отношении Индии и Пакистана»¹.

Возможно, потребуется создание новых дипломатических механизмов, способных гарантировать дальнейшее нераспространение ядерного оружия и его неприменение в результате возможной неразумной политики лидеров этих стран.

Наконец, тяжелое наследие прошлой международной системы заключается в том, что ряд государств (как правило, вновь создан-

¹ Независимая газета. – 1998. – 4 июня.

ных) высказывают серьезные территориальные претензии друг к другу. Это касается и юга Европы, и прежде всего Африки, где нет практически места, где бы не существовало территориальных претензий. Провозглашение в 1993 г. независимости Эритреи привело к тому, что впервые в Африке был нарушен принцип незыблемости границ¹.

Генри Киссинджер в статье в под названием «Незнакомый нам мир» справедливо отмечал, что «задача, стоящая перед американской политикой в следующем тысячелетии, отличается от всего, с чем мы сталкивались прежде»².

Исчезает ли дипломатия? В последние годы стало модным утверждать о падении роли профессиональной дипломатии в осуществлении внешней политики. По мнению ряда политических деятелей, все главные и острые международные проблемы, все кризисные узлы развязываются не дипломатами, а в конечном счете политиками – руководителями государств и премьерами; а промежуточные звенья – посольства, дипломаты – теряют свое значение.

На первый взгляд эта точка зрения настолько несостоятельна, что, казалось бы, не нуждается в опровержении. Но, поскольку она получила широкое распространение и поддерживается даже влиятельными политиками высокого ранга и некоторыми учеными, на ней следует остановиться.

Начнем с доводов, которые выдвигаются апологетами этой концепции. Прежде всего они считают, что средства связи, средства массовой информации, справочные службы (прежде всего Интернет) заменили и сделали ненужной работу посольств, которые будто бы собирают ту же самую информацию, только потом ее «зашифровывают» и с запозданием дублируют то, что уже было передано по радио и телевидению. Ряд посольств (например, французские представительства) сначала слушают радио, читают утренние газеты, смотрят телевизор, а потом отправляют телеграммы в Париж обо всем происходящем в стране пребывания.

Чтобы вновь не возвращаться к этой критике, скажем, что она ничего не доказывает. Конечно, в посольствах всех стран следят за сообщениями СМИ, но, во-первых, это далеко не главный источник информации, прежде всего ее получают из бесед с самыми разными

¹ Подробнее см.: *Независимая газета*. – 1998. – 28 мая.

² Цит. по: *Компас*. – 1997. – № 6.

представителями власти, различных кругов страны, во-вторых, сообщения в газетах и по телевидению очень часто противоречат друг другу, и в-третьих, изучение прессы необходимо, чтобы вовремя подправить сообщения, которые идут из страны вашего пребывания по линии СМИ в вашу столицу (их ведь читают, слушают, смотрят большинство жителей нашей страны, в том числе политики, бизнесмены, журналисты и т.д.).

Известный американский политик, советолог и русофоб Бжезинский решительно отстаивает мнение о необходимости резкого сокращения ряда дипломатических представительств, вплоть до их закрытия. Он считает, что американское посольство в Лондоне должно быть превращено в общежитие для американских студентов, посещающих Лондон, и тогда они «не будут спать в английских парках»¹.

В 1970 г. Бжезинский заявил, что если бы министерства иностранных дел и посольства еще не существовали, то их и не следовало бы выдумывать². Считая, что, например, в Англии и США вполне достаточно информации друг о друге в СМИ, он предложил сохранить в посольствах этих двух стран в Лондоне и Вашингтоне только консульские отделы, а остальные функции осуществлять на правительственном уровне. Бжезинский всегда отличался огромной амбициозностью и самонадеянностью; такого рода политики считают, что они умнее всех, сами все знают и дипломаты им только мешают, ограничивают их свободу. Отсюда и их экстраординарные заявления прессе, за которые потом приходится расплачиваться дипломатам. Это, кстати, касается и некоторых российских политиков высокого ранга, парламентариев. В результате появляются заявления (даже на министерском уровне) о наличии у России полдюжины врагов, в их числе США, Китай и другие страны, о необходимости проведения Россией доктрины, предусматривающей возможность нанесения первыми ядерного удара (для предотвращения агрессии) и т.д.

Американские дипломаты Гамильтон и Лэнгхорн цитируют одно из художественных произведений, в котором герой провозглашает конец министерства иностранных дел. Будущее дипломатии — за разъездными агентами (которые, надо думать, лучше всех инфор-

¹ Вероятно, он имел в виду случай, когда два западногерманских студента-туриста в Лондоне в поисках ночлега перелезли через забор Букингемского дворца и заночевали в саду, а наутро, когда они искали какой-нибудь бар, чтобы перекусить (они не понимали, куда попали), были задержаны садовником.

² *Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. — P. 231–239.*

мированы), считают они, и в доказательство обоснованности этой мысли приводят слова отставного дипломата Л. Энштейна, который в своих мемуарах «Дипломат вспоминает прошлое» пишет, что международные туристические агенты, подобные знаменитому Томасу Куку (при значительно меньшем числе сотрудников, чем в посольствах), дешевле и скорее могут обеспечить правительство необходимой информацией. А радиостанция Би-би-си считает, что значительную часть работы по сбору и доставке информации могли бы выполнять нейтральные страны, такие как Швеция и Швейцария. Они уже имеют опыт по предоставлению своих консульских услуг третьим странам. Все эти предложения исходят из того, что посольства – «очень дорогие аппендиксы» государственной системы и исполнение ими своих функций далеко от современных идей (требований), и те же задачи могут быть с большей эффективностью выполнены другими агентствами»¹.

Авторы этих предложений подчеркивают, что все страны – участницы переговоров будут иметь одну и ту же надежную (или, наоборот, ненадежную) информацию. Будет ли она учитывать интересы каждой страны, если они подчас полностью расходятся (одна сторона хочет дешево купить, а другая дорого продать), как им поможет одна и та же информация?

Другое соображение, которое выдвигают сторонники тезиса о падении роли дипломатии, таково: в силу усложнения международной обстановки все важнейшие международные вопросы решаются непосредственно руководителями государств и правительств на их встречах, и потому роль не только послов, но и даже министров иностранных дел значительно упала и стала чуть ли не второстепенной.

Что касается вопроса о том, что средства массовой информации дают все сведения и нет необходимости правительству иметь еще информацию посольства, то это может утверждать только человек, не знающий, что такое дипломатия. Разница между информацией, которую получают и обнародуют журналисты, и той, которую добывают дипломаты, огромна. Дипломаты получают информацию от лиц, с которыми они близко знакомы и доверяют друг другу. Они получают не вообще информацию, а доверительную информацию. Кто даст информацию, зная, что она будет завтра опубликована со ссылкой на источник?

¹ *Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 237.*

Дипломатическая информация анализируется профессионалами, просеивается, сравнивается с данными из других источников. В отличие от журналистских публикаций, она не носит сенсационного характера, а должна быть максимально объективной. Как писал Г. Никольсон, «профессиональный дипломат, потративший всю жизнь на изучение положения и психологии других стран, избегает делать обобщения на основании наспех собранных фактов»¹. Журналист, который стремится как можно скорее собрать факты для сегодняшней или завтрашней газеты или передачи, не поделится своими сведениями, чтобы проверить их; для него другой журналист не столько коллега, сколько соперник и конкурент. Дипломат, наоборот, постарается, как правило, поделиться своими сведениями и тем самым проверить их. Для него дипломат другой страны не соперник, а коллега. Они входят в общее «содружество профессиональных дипломатов», их характеризует не рознь, а в известном роде солидарность, в том числе и в обмене информацией.

Журналистская информация, если она исходит от серьезных и честных представителей этой профессии, может дополнить информацию посольств, но она не может лежать в основе действий правительства. Такую роль может выполнить только дипломатическая информация. Американский дипломат А. Уотсон так отвечает тем, кто утверждает, что современные средства СМИ вытесняют дипломатию:

«Доводы, что возросший уровень технологии, в особенности средств сообщения, ликвидировал потребность в дипломатии, иллюзорны. Столетиями люди могли читать газеты, которые обычно ложились на стол (правителей) ранее донесений послов. Но журналистика концентрируется на эффекте и новостях, сообщения журналистов пишутся под давлением времени, они базируются на значительно меньшей информационной базе, чем та, которой обладают даже небольшие посольства. Кроме того, газеты обычно посвящают свои материалы только великим государствам или тем странам, в которых в данный момент происходит что-то значительное. Я знаю, что французские дипломаты в перворазрядных столицах ожидают, что напечатает «Монд», чтобы расширить и исправить материалы газеты, которая уже была прочитана в Париже, но в менее важных странах читатели могут быть уверены, что о них ничего не появится в прессе»².

Нужно также иметь в виду, что даже в демократических странах, где нет цензуры, сообщения прессы часто неадекватны полученным журналистом сведениям, на их сообщениях лежит печать руковод-

¹ Никольсон Г. Дипломатия. — С. 61.

² Watson A. Op. cit. — P. 141–142.

ства газеты, а в странах, где существует в открытой (или скрытой) форме цензура, журналисты, конечно, не могут не учитывать ее, а соответственно и иностранные правительства осторожно подходят к сообщениям прессы из такого рода стран. Так, например, иностранные посольства в Москве в период существования СССР не считали возможным основывать свои выводы на материалах советских газет. Да и среди самих журналистов популярной была шутка, что в «Известиях» нет правды, а в «Правде» – известий.

Конечно, роль встреч в верхах в дипломатии за последние десятилетия значительно возросла. Но каждая такая встреча происходит и может быть успешной после тщательной ее дипломатической подготовки. Да и сами главы государств и правительств сопровождаются делегациями из числа дипломатов, экспертов, которые готовят окончательные решения. Последняя встреча, например, президентов США и России не раз прерывалась специально для того, чтобы они могли посоветоваться со своими экспертами. Как справедливо отмечал Г. Никольсон, «в современную эпоху, когда личность опять начинает становиться решающим фактором в политике, характер и ум посла приобретают решающее значение»¹.

Внешняя политика правительства может правильно и успешно проводиться, если она будет опираться на дипломатов, людей «опытных, честных, разумных, людей изобретательных, уравновешенных и мужественных, людей скромных, которыми руководит только чувство долга, людей, которые понимают опасность хитрости и признают значение ума, умеренности, осторожности, терпения и такта»².

Роль дипломатии в последние десятилетия особенно возросла, поскольку вопросы внешней политики стали находиться под мощными прожекторами СМИ и вследствие этого под пристальным вниманием широких народных масс. Известный английский дипломат лорд Стрэнг, представитель Англии на англо-франко-советских переговорах 1939 г. в Москве, писал: «В современном мире, когда война стала трагедией каждого и кошмаром каждого, дипломатия стала и делом каждого»³.

В условиях ядерной опасности человечество стало понимать, что война больше не является эффективным и приемлемым средством разрешения споров и что только переговоры, только тонкая и умелая дипломатия может избавить мир от гибели, а сами международные

¹ Никольсон Г. Дипломатия. – С. 51.

² Там же. – С. 51–52.

³ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 1.

проблемы настолько осложнились, что требуют участия профессионалов. Характерно, что вопреки предсказаниям тех, кто предрекает конец дипломатии, число дипломатов в мире увеличивается за счет многократного увеличения в последние десятилетия международных организаций с двух-трех накануне Второй мировой войны до 200 в настоящее время, как и числа посольств и, соответственно, дипломатов в них. В 1914 г. в Лондоне, например, было 14 посольств, в 1971 г. – 114 (а сейчас более 150), а число дипломатов в английской столице превысило 3300 человек¹.

И еще одно соображение. Все больше международные вопросы становятся предметом партийной борьбы. В США, например, в 1996 г. вопросы внешней политики и дипломатии заняли одно из ведущих мест, и газеты освещали их не столько с точки зрения государства, сколько в корыстных узкопартийных интересах. Дипломатические сообщения, и только они, могут способствовать выработке правильной политики.

Выступая на заседании, посвященном 50-летию Института заграничной службы США, госсекретарь М. Олбрайт сказала: «Мы нуждаемся в подготовке женщин и мужчин для работы с миром не таким, каким он был, и не таким, какой он есть, а с таким, каким он будет»².

Реформы дипломатии западно-европейских стран

Ряд стран, в том числе США, Англия, Франция и др., уже начали те или иные – одни в большей, другие в меньшей степени – реформы своей дипломатии. Начнем с Франции. Вступая в должность министра иностранных дел в 1993 г., А. Жюппе так сформулировал

задачи французской дипломатии:

1. Франция должна играть самостоятельную роль на мировой арене.
2. Она не желает, чтобы иные государства диктовали ей, какую политику проводить. (Намек на США и объединенную Европу, ибо кто еще может ей что-то диктовать. – В.П.)
3. Приоритет приоритетов – европейская солидарность. Франция в одиночку не может выступать наравне с США или странами Тихоокеанского региона.
4. Атлантическая солидарность – одна из основ (курсив наш. – В.П.) нашей безопасности.
5. Идеологический характер внешней политики (А. Жюппе признал, что в основе внешней политики должны лежать определенные идеи и принципы, ибо беспринципная дипломатия означает слабую политику. – В.П.).

¹ Clark E. Op. cit. – P. 1–2.

² Herald Tribune. –1997. – 1 Apr.

Он свел идейность внешней политики и дипломатии к тому, что Франция должна отстаивать идею равенства и справедливости в развитии мира¹. Нетрудно заметить, что «идейность» внешней политики и дипломатии тесно увязывается с практическими задачами французской дипломатии.

Как же мыслил он реализацию этих задач?

1. Каждый посол должен руководствоваться разработанным стратегическим планом обеспечения и продвижения интересов Франции в стране пребывания. (Раньше во многих странах, в том числе в СССР и России, вновь назначенный посол составлял перед отъездом «инструкцию послу», которая утверждалась руководством министерства, или беседовал с министром, а чаще с одним из его заместителей.) Нередко бывало так, что посол ехал в страну первый раз и не знал ее, а замминистра курировал с десяток стран и тоже не знал их достаточно хорошо, и инструкция больше носила общий характер. Французы подходили к этому вопросу по-новому и более разумно.

2. Новый посол через полгода после прибытия к месту службы представляет свой стратегический план с конкретными предложениями. Его основные положения утверждаются министром. Вводится режим регулярных отчетов посла по англо-американскому образцу.

3. Значительно изменяется порядок информации между министерством и посольствами, информация становится более регулярной. Если недавно французские послы о деятельности МИД, встречах дипломатов других стран в МИД узнавали из прессы, то сейчас сделаны первые шаги в оперативном информировании загранпредставительств. «Если в Париже министр иностранных дел Франции беседует с госсекретарем США, то через два часа французский посол в Вашингтоне будет уже знать содержание беседы», — говорилось в указании министра.

4. Телеграммы и другие материалы, затрагивающие более чем локальные интересы, распечатываются и рассылаются по другим министерствам и департаментам и по другим французским посольствам в других странах². (К слову скажу, что во время войны между Аргентиной и Фолклендами, которая длилась три с половиной месяца, советское посольство в Англии почти каждый день посылало телеграммы о ней. Ни на одну из них мы ответа не получили. Ни одной телеграммы, которые посылало советское посольство из

¹ ИТАР-ТАСС. — 1993. — 2 сент.

² Там же.

Аргентины, нам не переслали. Ни разу нас не информировали об обсуждении этого вопроса в Совете Безопасности ООН. Несколько раз госсекретарь Хейг выезжал в Аргентину для переговоров с руководством страны. Я уверен, что наш посол в Буэнос-Айресе информировал Москву о них, но мы об этом не знали.)

После распада СССР и объединения Германии французская дипломатия стала в еще большей степени, чем раньше, гибкой, смелой в выработке новых решений, которые соответствовали новой обстановке в мире и в Европе. Она пошла на пересмотр, казалось, незыблемых деголлевских принципов в области внешней политики: после 30-летнего отсутствия в военной организации НАТО Франция по сути дела вернулась в нее. Париж одобрил новую военно-дипломатическую концепцию в отношении Германии и в 1990 г. принял решение о диалоге с Германией, о дележе ядерного зонтика. Обе страны достигли договоренности о единой системе сбора разведанных с помощью спутников-шпионов. Наконец, политическое и дипломатическое франко-российское сближение достигло такого уровня, что по ряду международных позиций страны стали лучше понимать друг друга.

А теперь о современной английской дипломатии. Принято считать, что Англия – страна традиций, что она в известной степени консервативная страна. Если это и так, то меньше всего это относится к ее дипломатии. Начиная с 60-х годов англичане четыре раза проводили реформы своей дипломатической службы. Нередко они вводили различные новшества, иногда более крупные, иногда менее значимые, но всегда улучшавшие дипломатическую систему. Так, они ввели порядок, по которому послы могут приступить к исполнению своих обязанностей не после вручения верительных грамот, а немедленно по приезде посла в страну. Это дает возможность послу сразу приступить к своей работе, а не ждать несколько недель и даже месяцев, когда королева будет в Лондоне и у нее найдется время для приема посла¹. Англичане ввели такое новшество, как совместное с другой страной учреждение общего посольства (в частности, с Германией) в другой стране (англо-германское представительство).

Они ввели обмен дипломатами в посольствах, в частности в английском и немецком посольствах. Например, в Вашингтоне

¹ Кстати, это не противоречит и Венской конвенции 1961 г., статья 13 которой гласит, что глава представительства «считается приступившим к исполнению своих функций... либо с момента вручения своих верительных грамот, либо с момента сообщения о своем прибытии...» (курсив наш. – В.П.).

У. Шепготт, первый секретарь английского посольства, был направлен на работу в немецкое посольство вместо советника германского посольства М. Нея, который занял место Шепготта в английском посольстве. Они оба занимались одной проблемой – проблемой контроля за вооружением бывшего Советского Союза и контактами НАТО в Англии и Германии. Вскрылось это случайно, когда 18 июня 1996 г. британский дипломат У. Шепготт, работавший в немецком посольстве, позвонил в Бонн в канцелярию Гельмута Коля и сказал, что президент Клинтон хотел бы знать, о чем Борис Ельцин говорил с Кодем по телефону 18 июня после первого тура выборов в России. В канцелярии были растеряны и немедленно позвонили в немецкое посольство в Вашингтоне. Такого же рода реакция последовала в госдепе, когда Шепготт явился туда от имени немецкого посольства с сообщением о том, что следовало бы сделать, чтобы убедить Британию оказать финансовую помощь России для уничтожения биологического оружия. Но это частные случаи, и объясняются они тем, что такая практика только складывается. Обмены дипломатами с другими странами имеют место в Лондоне, Бонне, Париже и Риме. Французские посольства также предполагают проводить подобные обмены с Германией и Британией ежегодно. Цель такого рода обменов – содействие европейскому единству и в будущем, возможно, создание интегрированных европейских посольств¹.

В некоторых посольствах стран Африки и Азии, где у англичан штаты меньше, чем в германских, британцы получают соответствующие материалы от последних². Сближение дипломатов и дипломатических служб отдельных государств продолжает развиваться, и встал вопрос о создании совместных посольств между крупными государствами, то есть начался процесс частичного взаимопроникновения дипломатических служб. В 1988 г. во Франции прозвучали предложения о строительстве «европейской политической конфедерации», предусматривающей и единую дипломатию. Между Парижем и Бонном начались переговоры о создании совместных посольств со смешанным составом дипломатов и поочередно меняющимися послами³.

С 1995 г. Англия значительно переориентировала свою дипломатию. Выступая в Королевском институте международных отноше-

¹ *Herald Tribune*. – 1996. – 77 Aug.

² *Ibid.*

³ Синелина И.А. Проблема дипломатического искусства и переговоров // Российская дипломатия. – М.: ДА МИД РФ. – 1994. – С. 35.

ний, прежний министр иностранных дел консерватор М. Рифкинд в качестве главной задачи поставил защиту интересов своей страны. «Лучше всего отталкиваться, – сказал он, – от изречения лорда Пальмерстона: соблюдение британских интересов должно быть единственной заботой британского министра иностранных дел»¹.

На первое место он, естественно, поставил территориальную безопасность и поддержание мира в Европе. Ведущим принципом английской внешней политики на протяжении столетий была теория «равновесия сил», или «баланса сил». Она означала стремление Англии не допустить установления гегемонии на Европейском континенте какой-либо одной державы. От принципа «баланса сил» теперь Англия отказалась. Россия уже не представляет угрозы для нее, а Германия после объединения стала самой могущественной державой в Европе. «Классические концепции баланса сил в Европе во многом потеряли свою актуальность. Интересы, связывающие страны Европы воедино, стали значительно превалировать над интересами, временно разделяющими нас».

Раздел этой части речи министр назвал просто и кратко: «Сотрудничество в Европе»².

На второе место после безопасности страны Рифкинд поставил коммерцию, торговлю, прежде всего экспорт товаров, иностранные инвестиции, туризм, то есть все то, что «улучшает благосостояние, уровень и качество жизни подданных Соединенного Королевства»³.

Английское посольство в Москве действует именно в духе этих требований. Сэр Эндрю Марли, посол в России, в своем интервью так охарактеризовал задачу посольства: «Содействие развитию торговли и в целом деловое сотрудничество между Великобританией и Россией – моя первейшая забота; наше посольство уделяет этому постоянное внимание. В идеале мы хотели бы уделять больше внимания не политическим вопросам, а развитию торговли, увеличению экспорта»⁴.

На этих вопросах он остановился особенно подробно. Как достичь этого благосостояния? Англия – страна купцов. Четверть того, что она производит, идет на экспорт (это больше, чем экспорт

¹ *Компас*. – 1995. – № 74. – С. 51. Генри Джон Пальмерстон (1784–1863) в 1830–1841 гг. и в 1846–1851 гг. возглавлял министерство иностранных дел. В 1855–1858 гг. и 1859–1865 гг. был премьер-министром страны.

² *Компас*. – 1995. – № 74. – С. 55.

³ Там же. – С. 56.

⁴ Там же. – С. 55.

Японии, Соединенных Штатов, Германии или Франции). Англия занимает третье место в мире по внешним инвестициям. Чистый доход от английских инвестиций превышает 10 млрд. фунтов в год. 8,6 миллиона британцев живут в заморских странах. «Мы привлекаем больше иностранных инвестиций, чем любая другая страна, кроме США», – говорил он. И вывод: дипломатия должна быть прежде всего нацелена на коммерцию, в том числе на интеграцию. Но в стране обеспокоены тем, что Британия может лишиться своего влияния, если не присоединится к той сфере интеграции, которую хотят видеть ее партнеры.

Конечно, рост политического влияния – квинтэссенция дипломатии. Но надо помнить, что это лишь средство достижения цели, но не сама цель. «Как же в таком случае следует реагировать Британии на предложения о дальнейшей интеграции? Ей следует, – продолжал министр, – выступать с позиции трезвой оценки *британских интересов*. Критерий, которым мы должны руководствоваться, состоит в сравнении чистого эффекта от интеграции с эффектом от сотрудничества в конкретной политической области. Последует ли затем такое улучшение благосостояния подданных Соединенного Королевства, что может оправдать потерю возможности для нации самостоятельно принимать решения в данной области? Если подобная объединительная акция нанесет вред Соединенному Королевству или *преследует скорее политическую, а не практическую цель, нам следует отказать от нее, с учтивостью, мужеством и твердостью*»¹.

М. Рифкинд отмечал, что интерес представляет еще одна сторона, которую должна учитывать современная дипломатия: электронные средства массовой информации, их непосредственное воздействие. Он назвал их мощным средством, «мгновенно фиксирующим общественное мнение». Какие же выводы из сказанного следуют для дипломатии? «Под лучом прожектора средств массовой информации правительства вынуждены быть открытыми и доступными. Информационное общественное давление должно сказываться параллельно с дипломатической деятельностью и быть ее составной частью»².

Такой же курс на участие дипломатии в коммерции взяла Италия. Премьер-министр Италии Берлускони, находясь с визитом в Москве в октябре 1994 г., отмечал, что все итальянские посольства в мире должны занимать передовые позиции в борьбе за проникновение

¹ *Компас*. – 1995. – № 74. – С. 57.

² Там же. – С. 53.

итальянского бизнеса на новые рынки, и прежде всего на рынки России. Российский туризм также представляет чрезвычайные выгоды для Италии. По этой причине посольство, выдавая въездные визы российским гражданам, идет на известные нарушения итальянского законодательства. В этой связи возникают постоянные трения с итальянским профсоюзом работников погранслужбы. Дело в том, что выдача коллективной визы предполагает наличие коллективного паспорта для многочисленной тургруппы. Отсутствие коллективного паспорта для российских граждан приводит к затягиванию процедуры оформления въезда российских граждан на паспортном контроле¹, сказал посол Италии в Москве. В настоящее время в итальянском посольстве в Москве имеется *два советника* по политическим вопросам и *три советника*, соответственно, по экономическим, финансовым и торговым проблемам. Кроме того, в рамках посольства создан институт коммерческих отношений². Он конкретно занимается продвижением на российский рынок итальянских товаров и услуг, сбором информации, основываясь, в частности, на анализе рекламных объявлений о потребностях российского рынка, создает базу данных. Наиболее крупными сделками занимаются непосредственно советники, работающие в посольстве.

**Реформы
в дипломатии
США**

А как обстоит в этом отношении дело в американской дипломатии? Все предыдущие десятилетия она посвящала себя борьбе с Советским Союзом, урегулированию отношений с Китаем, вовлечению других стран в войну с Вьетнамом, поддержке агрессии Израиля против арабских стран, и до торговли у американских дипломатов руки доходили лишь в последнюю очередь. Как писал английский ученый Барстон в 1989 г., «десять лет назад сотрудники госдепартамента почти исключительно занимались вопросами политики, и политическим вопросам отдавалось предпочтение перед экономическими, административными и консульской службой. В последние годы на первое место встали проблемы международной экономики, такие как нефть, финансы, торговля»³.

Несколько лет назад президент Клинтон заявил, что страны, которые выбирают своих лидеров, более благоприятны для других

¹ Из личного архива автора. Запись выступления посла Италии Федерико ди Роберто 15 февраля 1995 г. в Дипломатической академии.

² Там же. Вероятно, этот институт напоминает наши торгпредства. Но парадоксально, что в то время как итальянцы учреждают специальный институт, мы ликвидируем торгпредства.

³ *Barston R.P. Op.cit. — P. 7.*

государств в отношении партнерства и дипломатии¹. Комментируя эти слова, заместитель госсекретаря Телботт заявил, что мир сейчас – это комбинация коммерческих и политических (то есть и дипломатических) направлений².

Американские послы сейчас больше внимания уделяют торговле, чем остальным дипломатическим функциям, и это, видимо, уже беспокоит конкурирующие с США страны. Но методы, которыми американское правительство, госдепартамент и посольства осуществляют наступательную коммерцию, далеко не всегда достигают цели. Так, к примеру, конфронтация в отношении торговли с Россией часто не достигает результатов, но увеличивает напряженность в двусторонних отношениях. Несмотря на это, госдепартамент в конце 1997 г., ссылаясь на президента, заявил, что успех того или другого посла будет оцениваться в зависимости от того, увеличился ли при нем американский экспорт в страну его пребывания: если да – то он работает хорошо, нет – плохо. Американцы начинают анализировать, в чем причины того, что торговая экспансия не дает должных результатов. И некоторые приходят к выводу, что просто призывов посольств расширить коммерческую деятельность недостаточно. Много теряется из-за того, что зарубежной торговлей в стране занимается больше 12 ведомств и деятельность их не скоординирована.

Дипломаты других стран также на первое место ставят торговлю. Посол Словении в Москве Душан Сной отмечал, что его посольство обращает все большее внимание на развитие торговли, и подчеркивал, что главное в этой работе – информация, то есть хорошее знание рынка страны пребывания и своей страны. «Одна из задач посольства, – пишет он, – *распространение информации* коммерческого характера, которая могла бы быть полезна для *представителя мелкого и среднего* бизнеса, о потенциальных возможностях заинтересованных сторон». Крупные компании зачастую сами находят себе дорогу на рынки других стран³.

Дипломатия сверхдержав Соединенные Штаты после распада Советского Союза стали считать себя единственной сверхдержавой, а современный мир – однополюсным миром во главе с единственным лидером – США. Их дипломатия стала носить еще более двойственный характер. На словах они выступают за равно-

¹ *Foreign Affairs*. – 1996. – 5 Dec.

² *Ibid.*

³ *Дипломатический курьер*. – 1997. – № 15. – С. 50.

правное сотрудничество с другими странами, в том числе с Россией, но на деле их дипломатия исходит из того, что мир должен быть таким, каким хотят его видеть Соединенные Штаты.

Бывший помощник президента США по национальной безопасности, наставник госсекретаря М. Олбрайт Зб. Бжезинский в журнале «Foreign Affairs» в 1997 г. призывал США именно к этому: устраивать мир, не считаясь с другими странами. Эти планы предусматривали исключение России не только из круга великих держав, но и из числа цивилизованных государств. Он советовал России не предпринимать тщетных усилий по возвращению себе статуса великой державы и выступал за расчленение России на Сибирскую и Дальневосточную республики и Европейскую Россию, то есть за превращение ее в конфедерацию. Мотивировка: так ей легче будет поддерживать связи со своими соседями. Бжезинский утверждал, что у России «слишком много земли, и это задерживает ее развитие», то есть открыто призывая к проведению политики, направленной на потерю Россией части ее территории и ее расчленение. В последние годы дипломатия США все меньше считалась с интересами России и принимала решения, не обращая внимания на мнение Москвы и многих других стран.

Еще более откровенно задача, «чтобы ни одно государство или коалиция государств не смогли господствовать в Европе», ставится в докладе известного фонда «Херитидж» («Наследства»): «Предотвращение возникновения новой российской империи на землях бывшего Советского Союза должно быть приоритетом для США и их союзников».

Президент США Клинтон говорил: «Мы должны выполнять *руководящую роль*. Куда бы я ни поехал, с кем бы ни говорил, мне говорили одно и то же. Мы доверяем Америке, мы хотим, чтобы Америка выступала лидером. Америка должна задавать тон»¹. В этом же направлении действуют и американские разведывательные органы. Так, ЦРУ недавно открыто вмешалось в конкурентную борьбу американского военно-промышленного комплекса «Рейтон» с французской компанией на бразильском рынке. Фирма «Рейтон» получила заказ. Париж был раздосадован этим грубым нажимом и даже выслал из Франции пять американских разведчиков, работавших под крышей американского посольства в Париже².

¹ *Компас*. – 1996. – 31 окт.

² *Компас*. – 1995. – 30 марта.

В последнее время США стали применять другие методы, которые в газете «Геральд трибюн» назвали «дипломатией мускулов» (раньше, в конце XIX – начале XX в., ее называли «дипломатией дубинки»). После распада СССР и ослабления России руководители США решили, что теперь можно игнорировать интересы других стран, и поскольку США стали единственной сверхдержавой мира, то ей позволено применять те дипломатические приемы, которые ее больше устраивают, все меньше считаясь со своими партнерами, используя методы давления, решая вопросы силой. Так было при выборе Генерального секретаря ООН, когда США выступили против всех остальных членов ООН, в том числе и своих союзников. Так было в августе 1997 г., когда Соединенные Штаты пытались организовать военно-морские маневры украинского флота, Турции и других государств под предлогом помощи Украине при вмешательстве «соседней державы», так было при решении вопроса о Боснии и Герцеговине. Лорд Оуэн, бывший министр иностранных дел Англии, участник миротворческих переговоров в Югославии, так охарактеризовал эту дипломатию США: «Вариант урегулирования (боснийской проблемы в 1992 г. – В.П.) был фактически торпедирован дипломатией США». «США постоянно оказывали давление на ООН, в своих целях использовали напряженность отношений между ООН и НАТО по БиГ, а также между французским и британским контингентами в Боснии. Администрация Клинтона является основным виновником трагедии на Балканах»¹.

«Мускульная дипломатия» Дейтона

Читатель может спросить, а какая же это новая дипломатия? Это тот же метод, который применялся еще в Древнем Риме: «Разделяй и властвуй», позднее – Британией и, наконец, самой Америкой.

Это правильно, но теперь, в новых исторических условиях, когда мощные суверенные государства не желают потакать Америке, открыто решать вопросы силой, ей стало труднее. Соединенные Штаты пытаются прикрыть эту свою политику некоторыми дипломатическими нововведениями, одно из которых уже получило название «дейтоновская дипломатия». Впрочем, это «новое» – в принципе забытое старое: политика кнута и чуть-чуть пряника, причем оба средства применяются одновременно. Название это «новый» дипломатический метод получил по имени местечка Дейтон недалеко от Вашингтона. Дейтонская встреча представителей Боснии и Герцеговины отлича-

¹ Независимая газета. – 1997. – 24 июня.

лась полной конфиденциальностью. Место встречи было отрезано от внешнего мира. Его участники были не просто изолированы, а находились в «заклучении». Соединенные Штаты выступали формально в качестве почетного, фактически – жесткого хозяина, командора. Руководители американской дипломатии предупредили делегатов Боснии и Герцеговины, что они не разведутся и не будут отпущены, пока не достигнут соглашения. Доступ в Дейтон прессы и всех других лиц, кроме участников переговоров, был полностью исключен. Переговоры шли в необычном, почти изнурительном режиме (иногда по 18 часов в сутки). Делегаты не имели права покидать место конференции.

Представитель США Холбрук сам вел заседание, не брезгуя и прямым давлением на участников. «США берут ответственность на себя» – стало любимой фразой американского представителя. Именно он, Холбрук, диктовал участникам заседания условия договора, критиковал одних участников, похваливал других. Впрочем, «политика пряника» была также разработана виртуозно. Прежде всего был изменен обычный протокол таких заседаний. Американцы представили их как почти неофициальные (так легче было добиться уступок от сторон). Более того, они сделали их как бы «домашними». Это были встречи не противников и даже не партнеров, а почти «друзей». Даже правила этикета были приближены к приему «хороших знакомых». Участники были без пиджаков. Они обращались друг к другу по именам и на «ты», все свободное время проводили вместе, за одним столом за завтраком, ланчем, обедом, даже в немногие часы отдыха они были вместе. Тем самым достигалась цель настолько сблизить делегатов, что возражать друг другу, выступать против даже неприемлемых для них постановлений было трудно. Сами переговоры проходили в искусственно созданной «интимной обстановке», в уютной комнате. Раз в несколько дней участников навещал госсекретарь Кристофер, чтобы «подбодрить» делегатов и сменить порой грубый и резкий тон Холбрука. Характерно, что на другой встрече, между делегатами Сирии и Израиля в Ревер-хаусе (в 70 км от Вашингтона), где формально США играли роль посредника, Соединенные Штаты тоже присвоили себе роль хозяина и также постарались создать своеобразную «интимную обстановку»: отказались от обычных столов, делегаты без пиджаков сидели около камина в комнате, где благоухали розы, в центре – напитки и конфеты. Из окна открывался прекрасный пейзаж, мирно жевали коровы. Журналисты окрестили эту встречу «дипломатией в шлепанцах», а представитель госдепа Глен Дэвис охарактеризовал обстановку как «дипломатию биосферы».

Такая дипломатия соответствует настроениям части тех кругов США, которые считают, что главной целью американской внешней политики и дипломатии является не благосостояние граждан, а безопасность страны, которая по-прежнему находится под угрозой. Во-первых, со стороны России (возможно ее возвращение к диктатуре и милитаризации), во-вторых, Китая (1 млрд. населения) – он развивается экономически и становится на путь империалистической политики, в-третьих, со стороны исламистского мира¹.

Для предотвращения угрозы, считают они, США должны иметь, с одной стороны, целеустремленную внешнюю политику и разумную дипломатию, а с другой – надо придать США имидж друга и защитника слабых государств. При этом часто цитируются слова Кеннеди, сказанные им в период «холодной войны»: «Америка – единственный настоящий защитник свободы. Она будет бороться за нее в любое время, чтобы достичь своих целей. Пусть каждая нация знает, что мы заплатим любую цену, возьмем на себя любое бремя, встретим любые трудности, поддержим каждого друга и выступим против каждого врага, чтобы обеспечить выживание и успех свободы». Если отбросить словесную шелуху, это означает, что американская дипломатия должна быть архитвердой, неуступчивой, но делаться она должна в лайковых перчатках².

Наиболее интересным представляется для нас оценка **Американские дипломаты и ученые об американской дипломатии**³ современной американской дипломатии самими американскими дипломатами, политиками и учеными. В Америке издается ряд журналов, регулярно анализирующих американскую внешнюю политику и дипломатию. Наиболее авторитетный и солидный журнал «Foreign Affairs» в связи со своим 75-летием посвятил проблемам политики и дипломатии специальный номер. Следует, пожалуй, отметить, что к этой проблеме журнал обращается не впервые. Еще в январе 1994 г. журнал отмечал, что на внешнюю политику и дипломатию США оказывают все большее влияние различные этнические группы. Азиатско-американское население страны, констатировал журнал, составляет в Калифорнии 10%, в Сан-Франциско – 15%; население американо-испанского происхождения в Южной

¹ *Foreign Affairs*. – 1996. – March–Apr.

² *Landau D. Kissinger. The Use of Power*. – Boston, 1972. – P. 81.

³ По нашей просьбе раздел «Американские дипломаты и ученые об американской дипломатии» написан кандидатом исторических наук Н.А. Поповой.

Калифорнии и во Флориде – 1/3. И в этих районах, подчеркивал журнал, когда решаются проблемы отношений США со странами Африки и Латинской Америки, мнение этой части избирателей, их этнически-расовые соображения играют решающую роль и должны учитываться дипломатией Соединенных Штатов¹.

Бытует мнение, пишет «Foreign Affairs», что американская дипломатия выстраивает свои действия, в большей степени исходя из ситуации сегодняшнего дня, без учета перспективы развития событий. «Сегодня Америка не имеет серьезных врагов, ей никто не угрожает оружием, но это не значит, что американская дипломатия может успокоиться, полагаясь на существующие союзы», – так начинается свой обзор американской внешней политики и дипломатии автор статьи «Как действует Америка» в журнале «Foreign Affairs». Ни один союз в истории не добился своей победы: европейская коалиция против Наполеона распалась через семь–десять лет после Ватерлоо; Антанта дала трещину уже на Версальской конференции меньше чем через год после окончания войны; антигитлеровская коалиция начала разрушаться через год.

Конечно, против США сейчас не создаются военные союзы, так как в мире нет такой силы, которая могла бы составить им военную конкуренцию. Но говорить об эре господства США в экономике и политике не приходится.

Другая забота американской дипломатии – это эрозия американских национальных интересов, которая в какой-то степени, вероятно, свойственна и дипломатии других западных стран. Она связана, как это ни странно, с окончанием «холодной войны». Последняя способствовала солидарности американского правительства с народом в области внешней политики и дипломатии. Ее окончание привело, с одной стороны, к ослаблению или по меньшей мере к изменению этой общности и, с другой стороны, к возникновению или усилению оппозиции федеральному правительству, что символизирует эту общность и единство. В период «холодной войны» иммигранты и беженцы из коммунистических стран в большинстве своем яростно выступали по политическим и идеологическим причинам против правительств своих стран и активно поддерживали американскую антикоммунистическую политику. «Кубинские американцы» и сейчас продолжают выступать против кастровской политики. А вот «китайские американцы», напротив, в своем большинстве оказывают

¹ Foreign Affairs. – 1994. – Jan.–Febr.

давление на американское правительство в пользу более благоприятной политики в отношении Китая. Культура одерживает верх над идеологией в формировании отношения диаспор к своим «родным странам». Процветающие в экономическом отношении, эти диаспоры в Америке оказывают значительную финансовую поддержку своим странам. Американские евреи, например, направляют в Израиль ежегодно до одного миллиарда долларов. Американские армяне посылают значительные суммы «Израилю Кавказа», как они называют Армению. Диаспоры поставляют военных рекрутов, экспертов, а иногда и политических лидеров в «родные страны». Они нередко оказывают давление на правительства страны пребывания с целью проведения более благоприятной политики в отношении их «родных стран».

Диаспоры могут также быть той средой, из которой правительства их «родных» стран вербуют и шпионов. Но особенно важно то, что диаспоры могут оказывать влияние и на дипломатию страны в пользу «страны-родины». В последние годы диаспоры оказывали большое влияние на выработку американской политики в конфликте между Турцией и Грецией, в положении на Кавказе, в признании Македонии, в поддержке Хорватии, в отношении санкций против Южной Африки, помощи Черной Африке, интервенции на Гаити, расширения НАТО, санкций против Кубы, положения в Северной Ирландии, в отношениях Израиля с арабскими странами. Часто они оказывают влияние в направлении, противоположном интересам США. Дж.Р. Шлесинджер, американский министр обороны, в лекции, прочитанной им в 1997 г. в Центре стратегических международных исследований, отмечал, что в результате действий групп избирателей «американская внешняя политика становится непоследовательной»¹. Вряд ли кто-либо мог ожидать такого от ведущей мировой державы.

Среди американских ученых существует, правда, и другая точка зрения, что участие этнических групп будто бы является «позитивным феноменом», так как помогает выработке американской внешней политики и дипломатии.

Вместе с тем отмечается дистанция между мощью Америки, ее высоким уровнем жизни, культуры и технологий, преимуществом США во многих сферах и неэффективностью ее влияния в мире в последнюю декаду. Способность США заставить другие страны дей-

¹ *Foreign Affairs*. – 1997. – Sept.–Oct.

ствовать в том направлении, в каком хотят этого Соединенные Штаты, едва ли пропорциональна имиджу Соединенных Штатов как единственной мировой сверхдержавы, делает вывод С. Хаттингтон, профессор Гарвардского университета. Он отмечает и еще одну любопытную черту американской внешней политики и дипломатии: «Исторически Соединенные Штаты являются сильной страной со слабым правительством»¹. Кроме военной силы, остальные ресурсы, которые составляют мощь страны, как бы не находятся под контролем правительства.

И еще одно интересное замечание. Известно, что вопросы внешней политики обычно не являлись главными в избирательной кампании в США. (Исключением является, вероятно, время обострения обстановки, возрастания угрозы в мире, когда проблемы заботы о мире были главными для страны). В последние годы значение этих проблем во время выборов значительно возросло. Как на одну из причин можно указать на возросший лоббизм в области внешней политики и дипломатии со стороны иностранных государств.

Так, Япония на эти цели расходует ежегодно 150 млн. долл. Такие страны, как Саудовская Аравия, Канада, Южная Корея, Мексика, Израиль, Германия, Филиппины и в последнее время Китай, тратят огромные средства, чтобы обеспечить нужное для себя решение вопросов внешней политики и торговли правительством Соединенных Штатов. Они воздействуют в этих целях на бывших чиновников американского правительства, и не только на рядовых сотрудников госдепа, но и на американских законодателей. Это признал, в частности, и А. Гоблий, бывший в 80-х годах канадским послом в США. «Иностранное влияние привело к поражению нескольких представителей конгресса, чья политика была направлена против интересов этих иностранных правительств»². Возможно, в предстоящие годы арабы развернут борьбу с израильтянами во время выборов в стране, добавляет журнал.

А. Гоблий отмечает также разросшийся аппарат дипломатической службы. Наверное, это характерно не только для американской дипломатии. Так, известный российский дипломат О. Трояновский в своей книге «Через годы и расстояния» отмечает: «Теперь в больших посольствах персонал разбух до огромных размеров, и многие из нынешних послов жалуются, что развелось много лишних людей»³.

¹ *Foreign Affairs*. – 1997. – Sept.–Oct.

² *Ibid.*

³ Трояновский О. Указ. соч. – С. 63.

Если в 1945 г. на американской дипломатической службе состояло около 770 человек, то в середине 90-х годов в ней было уже около 10 000 дипломатов. Парадоксально, что, несмотря на расширение дипломатического аппарата, привлекательность дипломатической карьеры в последнее время стала значительно снижаться. О. Трояновский объясняет это так: процент профессиональных послов и посланников (то есть карьерных дипломатов) значительно уменьшился (что затруднило карьерным дипломатам продвижение к высшим должностям). Многие кандидатуры на высшие дипломатические посты подбираются из числа лиц, близких к президенту. Некоторые из них не соответствуют требованиям, предъявляемым к послам. «Негативные последствия для эффективности дипломатической службы такого рода назначений очевидны».

Есть и другие факторы, которые уменьшают в настоящее время заманчивость дипломатической службы. Так, например, американские женщины предпочитают не просто работать, но работать по своей специальности. Когда жена дипломата вынуждена следовать за своим мужем, она не может найти работу в иностранном государстве по своей профессии и вынуждена быть только женой дипломата.

Дж. Кеннан разбирает и отрицательные последствия расширения федерализма в США, усиления власти штатов и местных властей, когда «федеральное правительство не может говорить за всю страну без консультаций с этими учреждениями». «Сильная диффузия власти внутри страны, — делает он вывод, — ограничивает представительство американских интересов дипломатией — послами и посланниками страны за рубежом».

Государственный департамент в значительной мере лишен и своей традиционной роли выступать на международной арене по вопросам военной (разоруженческой) политики и координировать ее. Эта роль переходит к некоторым другим департаментам (министерствам) правительства, различным комитетам конгресса, которые располагают огромными штатами. И иностранные послы в Вашингтоне вынуждены искать ответы на их запросы по этим проблемам в других департаментах и учреждениях, минуя государственный департамент. Дело дошло до того, что многие американские министерства и центральные учреждения создают в столицах иностранных государств свои собственные представительства или отделения в посольствах США. Последние защищают свои собственные узкие интересы, а не национальные интересы страны. В результате всего этого сложилось такое положение в заграничных представительствах США,

когда собственно дипломаты составляют около 30%, а остальные 70% представляют другие агентства Вашингтона. Дж. Кеннан полагает, что такое положение мешает развитию двусторонних отношений США с тем или иным государством. «Мое мнение, — пишет он, — что в последнее время в Вашингтоне недооценивают важность двусторонних отношений, над развитием которых и работают послы, и часто правительство Соединенных Штатов решает проблемы двусторонних отношений скорее само, непосредственно, чем через послов в этих государствах, а двусторонние отношения — это основа американской дипломатии».

Касается он и другой проблемы — расширения федерализма в Соединенных Штатах и в связи с этим деятельности отдельных штатов и регионов на внешнеполитической арене. Штаты и регионы в настоящее время открывают в иностранных государствах свои мини-офисы, которые, занимаясь иностранными делами, строят свои собственные отношения с отдельными зарубежными государствами, часто даже минуя Вашингтон.

Некоторые статьи журнала пытаются оспаривать новые приемы американской дипломатии в период после окончания «холодной войны». В основе этих попыток лежит тезис об однополюсности мира и необходимости для дипломатии других стран считаться с тем, что в мире существует одна сверхдержава. Сотрудники Гарвардского института стратегических исследований, анализируя современную дипломатию, подчеркивают, что в международных отношениях и в дипломатии особенно ценятся энергичные и целеустремленные участники. Знания и профессионализм дипломатов особенно важны. В свое время Н. Макиавелли утверждал, что «легче всего достичь богатства при помощи солдат, а не наоборот», потому что хороший солдат всегда добудет золото. Но это время осталось в прошлом.

Сейчас солдаты и ракеты, пулеметы и военные корабли, конечно, не полностью потеряли свою ценность, но сегодня отдельные государства более взаимосвязаны и для них самое важное — это мир и стабильность. Они помогают избежать худшего — гонки вооружений, распространения ядерного оружия и военных конфликтов. В этой связи (со ссылкой на известного ученого Дж. С. Найя) выдвигается теория «мягкой власти и мягкого могущества» в дипломатии. Подчеркивается, что эта «мягкая власть» становится все более ценной монетой, которой в наибольшей степени обладают именно Соединенные Штаты. Заключается эта «мягкая власть» в экономическом могуществе и культурном превосходстве Америки. Современ-

ный мир, по словам защитников этой теории, напоминает колесо. Его «обод» – США, «спицы» – Западная Европа, Япония, Китай, Россия и Ближний Восток. И для «спиц» важнее их связь с «колесом», чем друг с другом. Никто из «спиц» не оспаривает преимущества в экономических вопросах Соединенных Штатов. Конечно, Западная Европа и Япония страдают от «коммерческого высокомерия» США, но они исходят из того, что Америка выступает гарантом «мировой свободной торговой системы». Выступать против Америки? Англия и Франция почти столкнулись с США в боснийской войне, пишут апологеты этих взглядов, но в конечном счете они поддержали требования заместителя госсекретаря США Холбрука, заставившего сербов сесть за стол переговоров. Египет, Саудовская Аравия и Сирия едва ли любят США, но они в свое время солидаризировались с Дж. Бушем против Хусейна. «Великие державы продолжают оставаться великими, заботясь о своих интересах, не нарушая интересов других», – заключает автор, имея в виду интересы США.

Защитники «новой дипломатии» США утверждают, что Соединенные Штаты стали чуть ли не культурным центром планеты. «Люди рискуют своей жизнью, чтобы переплыть моря и достичь Соединенных Штатов, а не Китая. Немногие едут учиться в погоне за степенью в Московский университет. Одеваются и танцуют не так, как в Японии. К сожалению, все меньше студентов желают изучать французский и немецкий языки. Английский язык в его американской версии становится мировым языком», – пишут защитники теории «мягкой власти».

Сторонники этой теории считают, что против власти культуры бессильны объединения различных стран. Они сомневаются в том, что другие страны могут противостоять Соединенным Штатам экономически. Они не говорят прямо о необходимости даже великим странам всегда считаться с политикой и дипломатией США, но подводят к этой мысли. Новая доктрина «мягкой власти» работает на Соединенные Штаты, в конечном счете – на установление их мирового господства во внешней политике и дипломатии.

Характеристику американской дипломатии в юбилейном номере «Foreign Affairs» дали наиболее видные американские и иностранные ученые, дипломаты, бизнесмены и журналисты. Она не только важна и интересна сама по себе, но и полезна для дипломатии других стран, в том числе России, потому что многие из аспектов американской дипломатии – как позитивных, так и негативных – характерны и для дипломатических служб других стран.

«Челночная дипломатия» Одна из новых форм мировой дипломатии – «челночная дипломатия» – появилась тогда, когда еще существовали две сверхдержавы, и прежде всего от их взаимоотношений зависел ход международных процессов. Естественно, все внимание других государств было приковано к дипломатии США и СССР. Появление новых форм дипломатии, которые часто выходили за рамки традиционных дипломатических методов, не было случайным. К этому Соединенные Штаты подталкивали сама жизнь и неудачи страны в области внешней политики. В конце 60 – начале 70-х годов геополитическое положение США резко ухудшилось. Уже несколько лет они вели войну во Вьетнаме, конца которой не было видно. Некоторые политические деятели Америки считали победу в ней безнадежным делом. Резко обострились отношения США с СССР прежде всего из-за принявшей огромные размеры гонки вооружений, которая не только для СССР, но и для Соединенных Штатов была крайне обременительной, да к тому же и бесперспективной. Казалось, что ей никогда не будет конца. США не имели в то время дипломатических отношений с крупнейшей державой мира – КНР. Они практически противопоставили себя Китаю. США поддерживали агрессию Израиля против арабских стран, большинство из которых осуждали американскую политику на Ближнем Востоке. Таким образом, в лице ряда крупнейших государств мира, некоторых международных организаций (например, Лиги арабских стран) они имели не сторонников, не единомышленников, а скорее противников, хотя задача любой дипломатии – иметь как можно больше друзей и союзников, особенно среди могущественных государств, и как можно меньше врагов.

Именно в это время помощник президента США по национальной безопасности Г. Киссинджер разработал планы окончания войны во Вьетнаме, улучшения отношений с СССР, установления отношений с Китаем и развязки ближневосточного конфликта между Израилем и Египтом. Для осуществления этой программы потребовались новые методы и новые дипломатические контакты. Так появилась на свет «челночная дипломатия». Ее первые приемы отработывались на переговорах с Вьетнамом, Китаем и СССР, Израилем и Египтом. Прежде всего отметим, что эта дипломатия была не просто тайной, а сверхтайной, сверхсекретной, скрытой даже от многих руководящих американских политиков и дипломатов. Всякое разглашение ее могло бы подорвать начинающиеся переговоры, настолько они были экстраординарными и рискованными. Война во

Вьетнаме началась при президенте Джонсоне — демократе. Его партия несет ответственность за провал ее. Она отвечает и за ложный предлог для ее развязывания. Война могла бы быть закончена республиканцами по формуле, которая была прямо противоположна планам демократов: окончание войны после вывода из Южного Вьетнама американских войск. Но ни один политик в США публично не выступал за вывод американских войск из Вьетнама. Военная дипломатия сильна тогда, когда вся страна или большинство ее населения поддерживают ее. Планы Киссинджера, если бы переговоры начались открыто, вызвали бы сопротивление оппозиции и значительной части населения страны. Но они были тщательно продуманы и подготовлены по уже изложенным причинам в полной тайне. В разрешении конфликта должно было участвовать минимальное число лиц, а о наиболее важных его частях знали иногда только президент и Киссинджер. Надо было соблюсти такую конфиденциальность, чтобы уступки США стали ясными только после объявления о почетном мире, а не в ходе переговоров. Поэтому появилось и другое название этой дипломатии — «тихая дипломатия», когда оппозиционная партия была бы поставлена перед свершившимся фактом накануне заключения мира.

Прежде всего надо было ответить на два вопроса. Первый: действительно ли США не могут выиграть войну и надо ли быстрее заключать мир? И второй: а пойдет ли Вьетнам на мирные переговоры? Киссинджер тайно отправляется в Южный Вьетнам, встречается с самыми различными кругами — военными, политическими, правительственными, оппозиционными — и приходит к выводу: США победить в этой войне не смогут. Ответить на второй вопрос было сложнее. Что думает Хо Ши Мин? Что думает правительство Южного Вьетнама о мире? Киссинджер понимает, что исчерпывающего и точного ответа от дипломатии и разведки США он не получит, и тогда он прибегает к «неофициальной дипломатии». Он находит двух американских профессоров (один из них лично знал президента Вьетнама и имел с ним еще по Парижу дружеские отношения), которые тайно едут в Ханой, встречаются с Хо Ши Мином и получают ответ: Вьетнам согласен на переговоры.

Дальнейшее было уже делом дипломатической техники. Было решено, что все главные переговоры будет вести только одно лицо, которому полностью доверяет президент и которое не будет нуждаться в дополнительных инструкциях, и об этом будет знать другая сторона. Наконец, самое важное для осуществления плана: переого-

воры должны вестись не рядовым дипломатом или политиком, а *личностью*, уже зарекомендовавшей себя в политике и дипломатии, в науке международных отношений, которая может произвести впечатление на вьетнамских участников переговоров самого высокого ранга, добиться их доверия и уважения, на дипломатов, которые, как и руководители СССР, КНР, Вьетнама, Египта и Израиля, могли бы сами решать сложнейшие проблемы и имели бы для этого все необходимые полномочия.

В свое время Ф. Рузвельт, поручая переговоры с рядом стран Г. Гопкинсу, информировал участников будущих переговоров о том, что они могут считать слова Гопкинса выражением точки зрения Рузвельта. Это, конечно, повышало статус переговоров, увеличивало их шансы на успех. Так было и в ходе переговоров, которые вел Киссинджер. Начались длительные и трудные переговоры с ДРВ и Южным Вьетнамом и почти одновременно с КНР и СССР.

Что нового в дипломатии США произошло в этих переговорах Киссинджера по сравнению с предыдущей американской дипломатией? Было решено максимально отбросить идеологические разногласия, а представить дело так, что неудача переговоров будет, конечно, использована Советским Союзом против Китая, Китаем – против СССР. Киссинджер убеждал, что главное зависит от добрых отношений между СССР и США и что другие страны (намек на Китай) играют на их разногласиях. Советским руководителям он также говорил, что одна из целей северовьетнамцев в борьбе с Южным Вьетнамом – помешать улучшению советско-американских отношений¹. И главное для двух сверхдержав – это сокращение стратегического ядерного оружия, что является будто бы основной целью США и значительно улучшит отношения двух стран. Американскому президенту он докладывал, что советские лидеры с пониманием отнеслись к его аргументам. При этом надо иметь в виду, что в основе всего построения Киссинджера лежало стремление в конечном счете умалить роль СССР, добиться его оттеснения на второй план. Конечно, Киссинджер видел в СССР, в советском строе, социализме главную опасность для США².

¹ *McDermott G.* Op. cit. – P. 31–33.

² Даже после краха СССР он продолжал оставаться противником России, откровенным русофобом. Относительно недавно он признался в своем русофобстве, заявив: «Я предпочту в России хаос и гражданскую войну тенденции воссоединения ее народов в единое, крепкое, централизованное государство». Цит. по: *Независимая газета*. – 1997. – 11 сент.

Китайским лидерам он внушал, что между США и КНР нет непримиримых противоречий, но что обе стороны страдают от отсутствия дипломатических отношений между ними, а выигрывают от этого третья страна (имея в виду СССР). Он очаровал китайских собеседников своей «откровенностью», готовностью выслушать их соображения и возражения. Помощник Чжоу Эньлая говорил, что Киссинджер – это «человек, который знает язык обоих миров, своего и нашего». Он первый американец, который занимает такую позицию. С ним можно вести переговоры¹. В свою очередь, и Брежнев был в восторге от встречи с Киссинджером. Главное, чего он смог добиться в переговорах, – завоевать доверие собеседников, хотя его намерения были далеко не такими честными, как он их представлял. Свой стиль переговоров он сформулировал в надписи на фотографии, которую подарил в день своего 70-летия послу СССР в США А. Добрынину: «Противнику, партнеру, другу. С уважением. Г. Киссинджер»². Наиболее полное выражение эта дипломатия получила в посреднических усилиях госсекретаря в урегулировании ближневосточной проблемы. Именно эта его деятельность и получила название «челночная дипломатия» (*shuttle diplomacy*), или «конкорд дипломатия» (*concord diplomacy*). Формально ее можно было бы охарактеризовать как «скоростную», как непрерывное перемещение из одной точки в другую, как встречи со всеми заинтересованными сторонами (с теми, кто участвует в конфликте, и с теми, кто влияет на его разрешение). И не просто встречи, а непрерывные переговоры. По существу Киссинджер взял на вооружение принцип Ришелье «о непрерывности переговоров», о «постоянных переговорах»³. Авиация дала госсекретарю возможность довести эту непрерывность до логического конца, до своего совершенства: сегодня он встречался с одной стороной конфликта, завтра – с другой, а иногда в один и тот же день с обеими. Эту же мысль высказал в свое время и Кальер⁴.

Между ноябрем 1973 г. и январем 1974 г. Боинг-707 был постоянной резиденцией Киссинджера, его коммуникационным центром. Непрерывно велись переговоры об освобождении Израилем захва-

¹ *McDermott G. Op. cit. – P. 52.*

² *Добрынин А.Ф. Указ. соч. – С. 374.*

³ Ришелье писал: «Государства получают так много от непрерывно продолжающихся переговоров по внешнеполитическим вопросам, если сами они ведутся с осторожностью, что это казалось бы невероятным, если бы не подтверждалось практикой. Важные переговоры не должны прерываться ни на минуту».

⁴ *De Callieres F. Op. cit. – P. 14.*

ченных им территорий. Его посредническая деятельность сопровождалась рядом новых идей и предложений: о необходимости тесного сотрудничества на Ближнем Востоке США и НАТО (то есть о совместном давлении на Израиль и арабские страны в интересах США), о «более мягком» отношении к арабским странам (хотя бы внешне). Он убеждал Израиль, что их «излишняя жесткость» в отношении к арабским странам побудит последних усилить свои связи с СССР. В то же время он договорился с Брежневым о совместном проекте решения ООН о прекращении огня и ближневосточном урегулировании (решение № 338 от 22 октября 1973 г.).

«Челночная дипломатия» дала свой окончательный результат, когда в октябре 1978 г. в летней резиденции президента США состоялась встреча Картера, Бегина и Садата и были заключены так называемые Кэмп-Дэвидские соглашения, которые открыли дорогу к миру между Египтом и Израилем. Подтвердились слова одного из самых знаменитых американских дипломатов Дж. Кеннана, который писал, что встречи в верхах должны состояться только после того, как самые сложные политические вопросы будут успешно обсуждены на нормальном дипломатическом уровне¹.

Мы так подробно остановились на дипломатической деятельности Г. Киссинджера потому, что ее успехи очень высоко оцениваются современными дипломатами, политологами и политиками. Английские дипломаты Гамильтон и Лэнгхорн пишут, что его деятельность показала, как современные технологии переговоров могут содействовать дипломатии, в результате чего она становится эффективной².

Маргарет Тэтчер отзывалась о госсекретаре и его дипломатии так: «В течение многих лет мое уважение к нему постоянно увеличивалось. И хотя наш анализ международных событий начинался с разных отправных позиций, наши оценки все больше сходились в одной точке (совпадали)»³.

Критики «челночной дипломатии» приводят один, на первый взгляд, очень серьезный довод против этого метода дипломатии. Они говорят, что он применялся и до Киссинджера, и после него, но не приводил к таким положительным результатам. Разберем этот довод. Действительно, Киссинджер не был изобретателем этого метода, если сводить его только к максимальному использованию авиации.

¹ *McDermott G. Op. cit. — P. 29–30.*

² *Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. — P. 226.*

³ *Thatcher M. The Path of Power. — Boston, 1995. — P. 348.*

Госсекретарь США Дж.Ф. Даллес (1953–1959 гг.) за годы пребывания на своем посту пролетел 56 тыс. миль и участвовал в 50 международных конференциях. Но его деятельность не сопровождалась большим успехом. Его переговоры не были так тщательно подготовлены, как «челночная дипломатия» Киссинджера, не имели такой целенаправленности и были для переговорной дипломатии излишне агрессивны. Госсекретарь США А. Хейг накануне Фолклендской войны проделал путь между Лондоном, Буэнос-Айресом и Вашингтоном с целью «урегулирования конфликта» в 34 тыс. миль, но не добился результата. Причин его неуспеха было несколько. Во-первых, он ставил своей целью не предотвращение войны, а создание лучших условий в ней для Англии и США. Во-вторых, он был не профессиональным дипломатом, а профессиональным военным и необходимыми данными для тонкой дипломатической работы не обладал. В-третьих, обе договаривающиеся стороны ему не слишком доверяли. Аргентина понимала, что он поддерживает Англию, а среди английских дипломатов он не пользовался ни доверием, ни уважением. Да и, наконец, Англия, лично М. Тэтчер взяли твердый курс на войну, блестящую победу, и им переговоры были не нужны¹.

Многие дипломаты пытались использовать метод «челночной дипломатии», например, в Югославии. Среди них были и видные дипломаты – Р. Оуэн, С. Вэнс, В. Чуркин и др., но успеха они не достигли. Причина этого не сам метод, а то, что не были соблюдены требования, обязательные для «челночной дипломатии». Либо они не располагали достаточными полномочиями, либо их агрессивный характер (Р. Оуэн) не внушал доверия, либо их профессионализм оставлял желать лучшего. Кроме того, иногда не выполнялось основное требование такого метода дипломатии – тщательная предварительная подготовка, и сами «челночники» не обладали достаточным авторитетом и широкими полномочиями для такого рода деятельности. Либо пресса комментировала каждый их шаг и тем мешала договоренности². В последнее время американские дипломаты и политологи, анализируя успехи «челночной дипломатии», приходят к выводу, что для ее удачи необходимо наличие ряда факторов, причем не одного-двух из них, а совокупности: отсутствие хотя бы одного из условий может привести к неудаче.

¹ Подробнее см.: Попов В.И. Меняется страна традиций. Заметки посла и ученого о Британии восьмидесятых. – М., 1991.

² Попов В.И. Маргарет Тэтчер: человек и политик. – С. 173–174.

1. Переговорщик сам должен обладать реальной властью и авторитетом в своей стране.

2. Он должен иметь безусловную поддержку руководства своей страны (президента, премьера), действовать без оглядки на центр, зная, что его действия будут одобрены¹.

3. Подготовку и, возможно, проведение дипломатической операции, если это необходимо, проводить в условиях полнейшей тайны².

4. Вся операция должна быть самым тщательным образом продумана и подготовлена.

5. Лицо, которое будет вести переговоры, должно хорошо знать точку зрения партнера, третьих стран, участников переговоров. Некоторые называют это качество гипнозом переговорщика.

6. Он должен быть очень опытным переговорщиком, имеющим за своей спиной успешное разрешение не одного спора или конфликта. Он должен уметь внушать доверие к себе, а в случае, если он выступает в роли примирителя, быть строго нейтральным, чтобы участники переговоров не сомневались в его беспристрастности.

7. Желательно, чтобы у переговорщика-«челночника» была уверенность в том, что основные принципы его соглашения поддерживаются не только руководителями, но и оппозиционными партиями страны, что оно будет одобрено и исполнительной, и законодательной властью страны, а не так, как был отвергнут Соединенными Штатами Версальский договор. Или как на международной конференции в Осло в сентябре 1997 г. не была принята Конвенция о запрещении использования, накопления, производства и продажи противопехотных мин. Речь шла о полном уничтожении этого оружия, которое поражает мирных граждан и чаще всего детей. В конференции участвовали 89 государств; 88 стран единогласно выступили за такое запрещение и за принятие этой в высшей степени гуманной конвенции. И только США в течение всей конференции были против проекта конвенции. Госсекретарь Олбрайт лично пыталась оказать нажим на участников конференции. США по-

¹ Сам Киссинджер свое сотрудничество с Никсоном сравнивал с сотрудничеством Наполеона с Талейраном и так характеризовал эту параллель: «Сотрудничать без утраты своих принципов, помогать, не утрачивая своей индивидуальности». (*Landau D. Op. cit. — 1972. — P. 133.*)

² О дипломатическом вояже Киссинджера в Китай не знал даже посол США в Японии, а о его визите в Москву не был уведомлен посол США в СССР. Когда Киссинджер уже второй день был в Москве, посол США был приглашен в один из особняков МИД и с удивлением увидел там госсекретаря.

требовали отложить на сутки голосование, чтобы за это время «обработать» некоторых делегатов и, несмотря на единогласное мнение всех участников конференции, они не подписали конвенцию. Еще Кальер писал, что, когда государство пытается проводить две внешние политики, дипломатия теряет всякую эффективность.

**Встречи
в верхах**

Бесспорно, характерной чертой современной дипломатии являются встречи на высоком и самом высоком уровне. Если раньше они были скорее исключением, чем правилом, то теперь они стали постоянным фактором дипломатической жизни. Появился персональный, прямой, регулярный дипломатический диалог руководителей государств путем визитов, участия в многосторонних переговорах, обмена письмами (посланиями), телефонными разговорами, направлениями специальных посланников для передачи писем и обсуждений. Руководителями стран используются различные причины и поводы для таких встреч (государственные похороны видных деятелей, председательствование в совместных экономических комиссиях, события внутри страны, имеющие прямое отношение к другой стране, и т.д.). Персональная дипломатия на высшем уровне, как ее стали называть, превратилась в новый важный метод дипломатии¹. Персональная дипломатия стала важнейшей частью в укреплении союзнических отношений (встречи глав СНГ, стран-участниц НАТО и т.п.) и развитии взаимного сотрудничества.

Как отметил один дипломатический обозреватель, руководители государств стали «странствующими премьерами и президентами». М. Тэтчер, например, заявила в 1984 г., что во время своих зарубежных визитов покрыла 250 тыс. миль и провела в полетах 130 часов².

Мне могут возразить, что встречи в верхах глав государств и правительств не являются чем-то новым. Петр I встречался с герцогом Курляндским, курфюрстом Бранденбургским, руководителем прусского государства Фридрихом III, несколько раз беседовал с Вильгельмом III в Голландии и Англии, Леопольдом I в Вене, крестником Фридриха I Фридрихом Вильгельмом, во время второго заграничного путешествия в 1716–1717 гг. – с королем Пруссии, регентом Франции (при Людовике XV), Филиппом Орлеанским. Император Священной Римской империи Иосиф II (1741–1790 гг.) встречался с прусским королем Фридрихом Великим, последний

¹ Feltham R.G. Op. cit. – P. 143.

² Barston R.P. Op. cit. – P. 98–99.

по приглашению Екатерины II посетил Петербург. Примеры монархических саммитов можно было бы продолжить. Иногда монархи не только вели переговоры, но и заключали соглашения, как, например, русский и германский императоры в июле 1905 г. в Бьёрке, когда Николай II подписал союзный договор с Германией. Правда, министр иностранных дел Ламсдорф, которому русский царь показал после свидания с Вильгельмом подписанный договор, пришел в смятение, так же как и премьер С.Ю. Витте. В результате Николай II дал делу задний ход и отложил вступление договора в силу. Этот случай показал, что, когда верхами игнорируется роль дипломатов и министров иностранных дел, это может привести к печальным последствиям. Как заметил по поводу договора немецкий посол в Вене, «обсуждение между двумя принцами может оказаться подходящим, если сводится к обсуждению вопросов о погоде»¹.

Итак, сказать, что такие встречи – абсолютная новость в дипломатии, было бы преувеличением: накануне и во время Второй мировой войны состоялись встречи Рузвельта, Черчилля и Сталина в Тегеране, Ялте и Потсдаме, встречи Рузвельта и Черчилля, на которых были приняты важные решения. Они едва ли могли быть приняты без этих аудиенций. В 60-е годы принято было считать, что саммиты – это встречи «нескольких признанных лидеров великих держав». Но тогда как рассматривать двусторонние встречи Хрущева с Эйзенхауэром в Кэмп-Дэвиде в сентябре 1959 г., Хрущева с Кеннеди в Вене в июне 1961 г., встречи Никсона и Брежнева в Москве в 1972 г., регулярные встречи между руководителями Франции и Германии? Сейчас принято другое определение. Всякие встречи лидеров великих государств (не случайные, а запланированные, согласованные) принято называть саммитами. Саммиты способствуют демократизации внешней политики и дипломатии. Они заставляют лидеров государств в той или иной форме осведомлять народы своих стран и международную общественность о ходе и результатах переговоров.

Отвечая на возражение, что встречи в верхах были и раньше, отмечу также, что, во-первых, в прошлом они не носили регулярного характера, проходили от случая к случаю, часто носили личный, родственнический характер. Во-вторых, они могли иметь результат, как правило, только тогда (и об этом свидетельствует договор в Бьёрке), когда вся предварительная работа была проделана дипломатами и когда монархи хоть в некоторой степени разбирались в сложных

¹ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 123.

дипломатических проблемах. Нынешние встречи в верхах от нерегулярных встреч в прошлых веках и начале XX столетия отличаются еще и тем, что сейчас многие вопросы нельзя решать без предварительной глубокой проработки экспертами высочайшего класса самых различных областей науки, техники, обороны, культуры, высококвалифицированными дипломатами – знатоками международного права, юристами, экономистами. Но это означает, что и переговорщики – руководители государств должны иметь достаточно широкий общий кругозор.

На такого рода встречах сталкиваются национальные стили переговоров и личностные факторы. Стиль переговоров одного руководителя не совпадает со стилем другого. Что делать? Подлаживаться? Нет, из этого ничего не получится, тем более когда они разнятся друг от друга «как лед и пламень». Да и не умеют обычно руководители «подлаживаться друг к другу». Но если бы они попросили у нас совет, то мы бы сказали им: просто знайте стиль другого, старайтесь лучше понять сказанное собеседником. Что касается личностного фактора, то и переговорщикам, и в особенности тем, кто их готовит к встрече, надо помнить, что перед вами личности, которые, как правило, самого высокого о себе мнения и крайне честолюбивы, не просто образованны, а получили другое, отличное от вашего образование и могут знать то, чего не знаете вы.

И еще одно. Надо тщательно учитывать позиции вашего партнера, руководителя государства внутри его страны: сильны они или нет, подвергается ли он критике в средствах массовой информации или они его не слишком тревожат и, наконец, может быть, самое главное – когда предстоят выборы и каковы его шансы на переизбрание. Иногда президент (премьер) может после выборов пойти на некоторые уступки партнерам, которые он не сделал бы в преддверии их.

Важность многосторонней дипломатии и встреч в верхах прежде всего иллюстрирует деятельность Группы 7 – «семерки», или, с 1997 г., Группы 8 – «большой восьмерки». Ее история насчитывает более 20 лет. В 1975 г. на конференции в Хельсинки президент Франции Жискард д'Эстен встретился с канцлером ФРГ Гельмутом Шмидтом. Оба они до этого были министрами финансов своих стран и, естественно, обсудили экономическую ситуацию в мире, которая была далека от идеальной: нефтяной кризис, осложнение конкуренции между ведущими индустриальными странами, финансовый кризис – все это привело их к мысли о необходимости принятия мер в области мировой экономики, и не отдельными странами (одной-

двумя), а основными мощными индустриальными государствами. В результате беседы руководители ведущих индустриальных держав Запада и Японии по предложению президента Франции договорились собраться в ноябре 1975 г. во Франции в Рамбуйе, личной резиденции президента (в 45 км к юго-западу от Парижа, раньше он был королевским замком). Причем Жискард д'Эстен предполагал, что встреча будет неформальной, «личной», конфиденциальной. Полагали, что подготовительную работу проведут представители правительств. Но уже при подготовке выяснилось, что встреча не может состояться без министров финансов, иностранных дел, экономики и экспертов. Там руководители США, Британии, Франции, Италии, ФРГ и Японии договорились о созыве ежегодного экономического саммита¹. Впоследствии в число членов саммита вошла и Канада. Несмотря на свое название (экономический), он стал местом обсуждения и важнейших политических вопросов. Руководители Франции и ФРГ и прежде стремились к созданию более влиятельной (в экономическом отношении) Европы, чтобы голос ее был эффективным в решении международных экономических вопросов.

Было решено обсудить шесть проблем: международную экономическую ситуацию, проблемы торговли, торговлю между Западом и Востоком, отношения с развивающимися государствами, энергетические и финансовые проблемы². На встречу пресса не допускалась. Журналисты оставались в Париже, в 45 км от Рамбуйе. Но, несмотря на это, и первый саммит, и последующие получили большую прессу, и постепенно он стал местом обсуждения не только экономических, но и в первую очередь политических вопросов. Так, Боннский саммит 1978 г. принял прежде всего политические решения, одобрив специальную декларацию по воздушному пиратству, объявив, что участвующие в саммите правительства приостановят все полеты и принятие самолетов из стран, которые откажутся выдавать или наказывать угонщиков самолетов. Следующий саммит в Токио 1979 г. также принял политическое решение; саммит 1980 г. в Венеции принял строгие решения о захвате дипломатов в качестве заложников (после захвата заложниками дипломатов США в Иране)³.

Саммиты Группы 7 сразу продемонстрировали силу дипломатии, эффективность сотрудничества. На последующих встречах «большой

¹ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. — P. 224–225.

² Barston R.P. Op. cit. — P. 106.

³ Ibid.

создается угроза их карьере. Эти соображения нельзя признать достаточно убедительными. Но в них есть и рациональное зерно.

Пожалуй, наиболее вескими доводами, критикуя дипломатию в верхах, оперировал заместитель госсекретаря США Джордж Болл. Он считал, что стремление руководителей стран лично участвовать в саммитах диктуется желанием повысить авторитет собственных режимов, доказать свою способность (и руководимых ими партий) решать самые сложные международные и деликатные дипломатические проблемы. Вместе с тем Болл отмечает и трудности, с которыми сталкиваются руководители страны, когда они выступают в роли ее первых дипломатов. Они не обращают внимания на детали, хотя, как говорится, «дьявол в деталях» и самые большие трудности обнаруживаются часто в конце переговоров. Они нередко принимают решения (и легко изменяют их в угоду кому-то или в зависимости от внутривнутриполитической обстановки в стране). Они иногда тщеславны, а, как писал Г. Никольсон, трудно преувеличить опасность тщеславия для дипломата; тщеславие — корень неосторожных поступков, оно ведет к потере гибкости и проницательности¹. Они очень чувствительны в отношении предложений своих партнеров, которых в силу частых встреч рассматривают как своих коллег, «членов одного клуба» или «профсоюза». Могу от себя добавить, что когда вы часто встречаетесь с одним и тем же партнером и у вас складываются добрые отношения, взаимопонимание, то вы легче находите общий язык, легче идете на компромисс, и, наоборот, если между вами возникает напряженность и даже неприязнь, то его предложения воспринимаются вами с излишним предубеждением. И то и другое может мешать отстаиванию государственных интересов вашей страны.

Активность глав государств и правительств во время саммита вызывает особенно пристальное внимание средств массовой информации (в отличие от обычных дипломатических переговоров), и это создает для переговорщиков особые трудности. Под давлением средств массовой информации главы государств могут заключить соглашения, несовместимые с национальными интересами страны. Они могут вообще не заключить соглашения из-за опасения реакции СМИ или из-за нехватки времени (иногда на саммите планируется обсудить много вопросов, время на их рассмотрение ограничено, много часов уходит на перевод, прежде всего из-за

¹ Никольсон Г. Указ. соч. — С. 74.

недостаточной ясности позиции партнера, особенно если страны различны по культуре, образу мышления и идеологическим интересам).

Неудача переговоров может быть результатом несовместимости лидеров. Известно, например, что у президента Картера сразу же не сложились отношения с Тэтчер, у Тэтчер – с Жискаром д'Эстеном, у Трюдо – с Ганди. Личные отношения между президентом Джонсоном и премьером Англии Вильсоном были настолько плохими, что при них ухудшились даже отношения между двумя странами. Напротив, Кеннеди благоволил к Макмиллану и выделил Англии «поларисы», оснащенные ядерным оружием, тем самым нарушив обязательство о передаче ядерного оружия другим странам, что вызвало недовольство де Голля и дало последнему возможность применить право вето на вступление Англии в ЕС¹. Раздражение канцлера Шмидта против президента Картера стало навязчивой идеей, писал Жискара д'Эстен². Однажды Картер настоял на том, чтобы Германия позволила разместить на ее территории нейтронные бомбы. Не желая иметь серьезных разногласий с США, Шмидт согласился, с трудом убедив своих министров, а после этого Картер отказался от своего плана, даже не извинившись³. Такие же отношения были у Брежнева с Картером. Брежнев говорил: «Он (президент США. – В.П.) начинает меня оскорблять. Он обзывает меня так грубо, что я никак не могу этого стерпеть. Значит, по его мнению, можно так со мной обходиться?»⁴ «Один недостаток заложен в самой форме саммита, – пишет Гамильтон, – от такого рода встреч публика ждет успеха»⁵. Для глав государств и правительств труднее и даже опаснее закончить встречу без определенного успеха, чем для рядовых дипломатов и министров.

Для президентов и премьеров – это провал; для дипломатов – переход от первого раунда переговоров ко второму. Если переговоры ведут послы и даже министры, то они не будут предметом всеобщего внимания, а их недочеты – рядовое событие. Перед главами государств часто стоит вопрос: сделать неразумную уступку, чтобы достичь успеха, или не сделать ее, разойтись без осязательного результата, что всегда грозит скандалом или унижением? Желание президента

¹ *Berridge G.K.* Op. cit. – P. 81–82.

² *Жискара д'Эстен.* Указ. соч. – С. 45.

³ Там же. – С. 105–106.

⁴ Там же. – С. 41.

⁵ *Hamilton K., Langhorne R.* Op. cit. – P. 223.

(премьера) достичь личного триумфа может заставить его уступить в гораздо большей степени, чем это необходимо, пишут те же авторы¹.

Часть переговоров в верхах транслируется по радио и телевидению. Дин Ачесон, заместитель госсекретаря США, говорил: «Если глава государства начинает мямлить, то его ворота для гола открыты»². Иначе говоря, дипломатия в верхах может привести не только к успеху, но и к большим ошибкам, сделать переговоры необратимыми. Известно, например, что обещания западных лидеров на встрече «семерки» с Горбачевым в официальных документах иногда не расшифровывались и последний не настаивал на этом. Запад оставлял для себя возможность маневра, чтобы в определенных условиях отказаться от обещаний. Например, Запад посулил России кредит в 43,3 млрд. долл., но затем отказался от этого уже на Токийском саммите³.

Дэвид Уатт, советник президента Дж. Кеннеди, даже написал в «Файненшл таймс» статью под названием «Ведут ли встречи в верхах только к неприятностям?»⁴. Джон Болл, которого мы цитировали, писал по этому поводу: «Если руководитель игнорирует тонкости политики, он может втянуть правительство в такие действия, которые никогда бы не предпринял, если бы обдумал глубоко эту проблему предварительно и тщательно, следовал бы советам экспертов и подготовил бы письменный ответ».

Соглашение или взаимное понимание, достигнутое на встрече в верхах (если оно не закреплено), может при уходе одного из лидеров со своего поста потерять силу. Именно поэтому важно любые соглашения на такого рода встречах фиксировать, оформлять юридически, причем не только в односторонних документах (скажем, записях бесед), но и желательно в документах, подписанных всеми участниками переговоров. Профессор университета в Оклахоме К. Эубанк в специальном труде о саммитах, рассмотрев все встречи с 1939 по 1960 г., пришел к выводу: нет доказательств, что они привели к лучшим соглашениям, чем если бы вопросы, на них обсуждаемые, рассматривались прежними методами»⁵.

Лица, которые занимаются этими переговорами, отмечают, что некоторые из решений встреч в верхах отрицательно влияют на

¹ Hamilton K., Langhorne R. Op. cit. – P. 223.

² Ibid. – P. 80.

³ Коробейников А.А. Горбачев. Другое лицо. – М., 1996. – С. 119.

⁴ Financial Times. – 1981.. – 3 July.

⁵ Berridge G.K. Op. cit. – P. 80.

ведение лидерами этих стран внутренних дел в своих государствах, и приводят в пример отставку генерала Сметса в Южно-Африканском Союзе в 1948 г. М. Тэтчер и М. Горбачев в 1990 г., увлекшись решением внешнеполитических вопросов на встречах на высшем уровне, запустили внутренние дела, руководство своими партиями и странами.

Другой пример. Три сопредседателя Минской группы ОБСЕ – Россия, США и Франция – выработали проект по урегулированию проблемы Нагорного Карабаха. Состоялась встреча президентов Армении и Азербайджана, на которой они приняли этот проект «за основу». ОБСЕ уже приступила к подготовке миротворческой операции, но силовые министры и представители Нагорного Карабаха, общественное мнение Армении выступили против этого плана. Усилия президента Армении не увенчались успехом. Он был вынужден подать в отставку, которую принял армянский парламент. Этот пример наглядно показывает, что в демократических странах решение на встрече в верхах может быть далеко не окончательным и повлечь за собой даже отставку лидеров¹.

Иногда, как показывает пример Горбачева, достигнутые персональные соглашения на встрече в верхах, не находя соответствующего отражения в документах, ведут даже к отрицательным последствиям. Можно привести и другие примеры. Так, президент Трумэн вопреки обещаниям английским руководителям не применять ядерную бомбу без консультации с Англией взорвал ее над Японией, приняв самостоятельное решение, чем осложнил отношения между двумя странами. Происходят и другие казусы на встречах в верхах, в том числе даже тогда, когда, казалось бы, руководители стран говорят на одном и том же языке. Так, шах Ирана во время своей встречи в Вашингтоне сказал Картеру, что Организация африканского единства бессильна (*impotent*), и президент согласился, отметив, что она действительно *important* (то есть важна).

Почему же саммитам уделяется такое большое место в дипломатии? Во-первых, они могут быть единственным средством для решения наиболее сложных вопросов, когда нужны экстраординарные компромиссы и когда решение может принять только высшая власть. Во-вторых, они (особенно саммиты Запад–Восток в прошлом) дают возможность их лидерам показать миру и своим собственным странам приверженность руководителей разоружению, а саммиты союз-

¹ *Известия*. – 1998. – 5 февр.

ных держав – рекламировать и пропагандировать их солидарность. Саммит 1990 г. был использован западными странами для демонстрации своей «победы» в «холодной войне» (интересно, что накануне этого саммита английский парламент созвал специальную сессию на тему: «Судьбы социализма в СССР и Восточной Европе», на которой консерваторы пытались доказать, что именно они приложили руку к краху социализма в СССР)¹. В-третьих, благодаря воздушным сообщениям любая страна стала более доступной, и немногие политики сумели преодолеть искушение участвовать в международной дипломатии, тем более что каждый из них полагал, что он сделает это лучше дипломатов и, кроме того, поднимет престиж страны и, конечно, свой собственный. В-четвертых, в результате саммитов руководители стран могут получать информацию о положении в мире из первых рук и сами определять и корректировать внешнюю политику страны, если возникает потребность. Как выразился Г. Киссинджер, они могут сами «увидеть, как понимают и думают их партнеры». Это в будущем окажет им помощь в принятии правильного решения, особенно в условиях кризиса. Саммиты как бы дополняют образование президентов в области внешней политики и дипломатии. В-пятых, как говорил министр иностранных дел Израиля К. Эбан, хотя, с одной стороны, саммиты свидетельствуют о «монархизации» государств, в то же время они показывают, как это ни странно на первый взгляд, «демократизацию дипломатии». Встречу дипломатов, даже министров, можно скрыть от общественности, а президентов и премьеров – нет. К ней приковано внимание всех средств массовой информации. Лидеры государств вынуждены встречаться с журналистами, давать интервью, отвечать на вопросы. Саммиты сверхдержав часто превращаются в публичные торжества или празднества. На них собирается огромное количество народа. Достаточно сказать, что экономический саммит 1989 г. в Париже, когда отмечалось 200-летие Французской революции, собрал тысячи журналистов.

Саммиты оживляют отношения их участников со страной, на территории которой проходит встреча, поднимают ее престиж, активнее вовлекают ее в международный диалог. Во время саммита Рейгана с Горбачевым в Исландии состоялись встречи руководителей страны с участниками саммита, а средства массовой информации привлекли внимание к роли Исландии в мире и ее отношениям с нашей страной.

¹ *Попова Н.А. Социалистические идеи в лейборизме // Британия и Россия. – М., 1997. – С. 168–179.*

Виды саммитов Существуют три вида саммитов: 1) серийные встречи в верхах («serial» – по существу регулярные встречи); 2) ad hoc саммит (ad hoc – для данного случая) – как правило, одна-другая встреча, но иногда она открывает серию встреч; 3) встреча на высшем уровне для обмена мнениями (она может быть или аналогичной встрече ad hoc, или началом серийных встреч). Этот род переговоров имеет целью выяснение намерения сторон, получение информации, а иногда дает толчок к переговорам на более низком уровне. Часто эти встречи превращаются в двусторонние переговоры (иногда секретные)¹.

В общем все эти встречи имеют определенные цели: а) развитие дружественных отношений, б) выяснение намерений сторон, в) получение новой информации, г) решение дипломатических и консульских вопросов и начало переговоров.

Наиболее наглядным примером серийных саммитов являются саммиты Совета Европы, которые собираются три раза в год; франко-германские саммиты, которые начались после подписания Договора о дружбе и сотрудничестве между двумя странами в 1963 г. (до этого Аденауэр и де Голль между 1958 и 1963 г. встречались неофициально друг с другом 3 раза в год, всего 15 раз).

И наконец, надо сказать о «семерке», которой было положено начало встречи в Рамбуйе в 1975 г. и которая с включением России стала «восьмеркой». Несколько слов о том, как протекали последующие саммиты. Первоначально они назывались «западные экономические саммиты»; только на Лондонском саммите было решено, что такие встречи будут регулярными и ежегодными². Потом договорились пригласить и Европейское сообщество³. Решение о таком саммите было продиктовано не только неуверенностью США в прочности союза европейских стран, но и обострением ряда мировых экономических проблем. После Рамбуйе было решено включить в повестку дня встреч такие вопросы, как международная экономическая ситуация, проблемы торговли, торговля между Востоком и Западом, отношения с развивающимися странами, энергия, проблемы финансов. Токийский саммит (1979 г.) принял политическое решение о беженцах из Вьетнама и Кампучии, Венецианский сам-

¹ Berridge G.K. Op. cit. – P. 222–223.

² Barston R.P. Op. cit. – P. 105.

³ Рассылая приглашения, обошли Италию. Последовала гневная реакция президента Перлини. Жискара д'Эстен признал ошибку и тут же исправил ее. Моро приехал на конференцию. (Жискара д'Эстен. Власть и жизнь. – С. 276.)

мит (1980 г.) – о кризисе, связанном с захватом заложников в Иране. На совещании в Гваделупе (1979 г.) обсуждались стратегические вопросы и вопросы о ракетах СС-20. Таким образом, уже в течение 20 лет «семерка», а потом и «восьмерка» обсуждают и экономические, и политические проблемы. Известно, например, что во время встреч в Гваделупе обсуждался также вопрос о положении в Иране.

**Преимущества
серийных
встреч**

Встреча «serial» представляет собой наиболее подходящую форму переговоров в силу представительности делегатов (на встрече присутствуют представители крупнейших индустриальных держав – руководители четырех из пяти ядерных государств). Встречи регулярны и продолжительны. Более длительные по времени встречи позволяют глубже рассматривать вопросы, чем на кратких и нерегулярных переговорах. Встречи в верхах Содружества (бывшего британского) продолжаются от пяти до семи дней. Они уже имеют выработанные правила. Наиболее результативными считаются франко-германские встречи (иногда они проводятся по пять-шесть раз в год).

В чем заключаются преимущества серийных встреч?

1. Они способствуют выработке привычки проделывать накануне их заседаний «домашнюю работу», чтобы лучше отстаивать свою позицию, успешнее убеждать партнера, не попадать в сложные и неприятные положения, не выглядеть слабее своих коллег. Иногда лидеры государств (например, Франции и Германии) встречаются накануне заседания для подготовки встреч «семерки».

2. Они предоставляют возможность получать необходимую информацию из первых рук, а не только от своих послов и министров.

3. Они позволяют (в большей степени, чем министрам) решать некоторые вопросы в пакете (package), особенно когда дело касается ряда министерств. Лидерам не обязательно по этим вопросам запрашивать другие министерства и бюрократический аппарат.

4. Руководители вообще смелее решают сложные вопросы и легче идут на компромисс. Они как бы высший суд, и ни критиковать, ни возражать против их решений другие участники переговоров уже не смогут.

В чем состоят недостатки этих переговоров?

1. Серьезные переговоры – это обычно напряженные дискуссии. Участники на более низком уровне не смогли решить вопросы, и их должны решать лидеры. Каждый участник переговоров считает, что его предложение – последнее слово его страны, и перед членами его делегации лидеру труднее отступить от выработанной ранее позиции.

2. О ряде участников переговоров нужно заранее знать, что они трудные переговорщики и в силу национальных черт, и в силу личного характера. К примеру, М. Тэтчер сама о себе говорила: «Мне нравится спорить». Она не верила в политику соглашения, компромиссы. Она рассматривала людей, которые верят в компромисс, «как квислингов, как предателей». Недаром ее называли «железной леди», и она гордилась этим титулом¹. Посол Трояновский, работавший в Токио, говорит о японцах: «Они готовы спорить до последнего вздоха. Когда спорные вопросы согласовывались быстро, японцы просили нас сделать вид, что переговоры еще продолжаются, иначе, мол, в Токио могут подумать, что с их стороны не было проявлено достаточного упорства»².

3. Когда существует реальное разделение властей, как, скажем, в США, руководителю страны надо иметь в виду, каким будет отношение оппозиции в конгрессе (сенате) к договору, ратифицирует она соглашение или нет. Наоборот, в тех странах, в которых сильный кабинет (в Нидерландах, сейчас в Англии), руководитель, ведущий переговоры, имеет определенное преимущество, большую свободу. Это же касается лидеров авторитарных государств. Только что победивший на выборах руководитель чувствует себя более уверенно, чем лидер, которому в ближайшее время предстоит идти на выборы.

4. Если лидер не уверен, что его предложения будут приняты, то он должен (или его дипломатия) найти союзников, которые могли бы в той или другой степени поддержать его в процессе переговоров.

При любых переговорах один из секретов их успеха — подготовка. Для встречи в верхах она особенно важна. Киссинджер даже говорил, что наиболее успешными саммиты были тогда, когда заверенные подписями документы или совместные коммюнике были обсуждены до начала саммита³.

Это особенно важно тогда, когда переговоры имеют целью установление дружественных отношений между прежними врагами (как, например, американо-китайский саммит в феврале 1972 г. — визит Никсона в Пекин). Он готовился Киссинджером задолго до его начала. Но тем не менее госсекретарю для подписания договора потребовалось 20 часов дополнительных переговоров. Кто ведет эти предварительные переговоры? Обычно — эксперты, старшие дипло-

¹ Попов В.И. Маргарет Тэтчер: человек и политик. — С. 106, 410.

² Трояновский О. Указ. соч. — С. 298.

³ Berridge G.K. Op. cit. — P. 92.

маты, руководители департаментов в ранге послов, заместители министров и обязательно (как правило, на завершающей стадии) министры, которые и сопровождают руководителей государств. На Западе даже разработана теория дипломатической подготовки встреч на высшем уровне. Возник и определенный термин для тех дипломатов, которые ведут всю эту «черную» работу вплоть до составления и обсуждения документов для руководителей делегаций: «шерпас» (shegras – носильщики). Этот термин появился в ходе подготовки встречи в Кэмп-Дэвиде 1978 г., которая длилась 13 дней и едва ли могла успешно закончиться без участия экспертов высочайшего класса. Слово происходит из локального гималайского языка. Справедливо считается, что взобраться на Гималаи, высочайшую горную вершину земного шара (высота 8848 м) без проводников (дипломатов), которые хорошо знают дорогу, без носильщиков, которые несут все оборудование, невозможно. Как невозможно взобраться на Эверест без проводников, так и нельзя достичь успеха встречи в верхах без «шерпантов» (высшего ранга дипломатов) и носильщиков (подготовивших документы и вооруживших ими участников переговоров)¹.

Рассмотрим, как готовятся наиболее важные встречи в верхах, на примере «семерки». «Шерпанты» встречаются три-четыре раза в год. На первом заседании анализируется предыдущая, закончившаяся встреча и намечается (вчерне) повестка следующей. Затем с марта по июнь вырабатывается окончательная повестка дня встречи, составляются общие обзоры по таким материалам, как доклады Всемирного банка, Международного валютного фонда, Организации экономического сотрудничества и развития, Международного агентства по атомной энергии. После этого «шерпанты» – как правило, заместители министров или министры – помогают в подготовке «политических заявлений», которые будут объявлены каждой делегацией отдельно, чтобы составить представление, что это «чисто экономическое совещание» и на нем достигнуто «полное единство». На некоторые саммиты (например, в Хьюстоне, 1989 г.) главы государств прибывают на два дня раньше, чтобы провести предваритель-

¹ В 1992 г. концепция о «шерпантах» была дополнена. Идея заключалась в том, чтобы на многосторонней встрече в качестве «шерпантов» привлекались и нейтральные государства, которым поручали бы найти приемлемую точку зрения (неофициально и неформально) для обеих спорящих сторон. «Шерпанты» должны найти тот отправной пункт, который привел бы стороны к согласию. (Kaufmann J. Op. cit. – P. 170.)

ную «прикидку» и так называемые «досаммитовские встречи». Предварительно готовятся материалы о том, что должно быть связано с «обеспечением успеха саммита». Заранее готовится так называемая «хореография» саммита. Этот термин специально введен в связи с мировой экономической встречей в верхах. Он предусматривает все мероприятия вне рабочих заседаний, которые можно показать по телевизору: пресс-конференции, заключительный прием, развлечения делегатов, прогулки на катерах, съемки прибытия глав правительств, рыбная ловля или охота, игра в теннис, если есть желающие. На саммите в Гваделупе в 1979 г. (французская территория в Карибском море) подготовку вела Франция (обычно в таких случаях и председательствует страна, приглашающая на саммит¹, она же берет на себя все расходы). Картер неожиданно спросил Жискара, занимаются ли здесь подводным плаванием, но, конечно, о снаряжении для него никто не подумал. Ему нашли в отеле необходимое снаряжение, дали инструктора, и подводная охота прошла удачно. Президент США был доволен.

В «хореографию» входят все детали, в том числе наличие публики при встрече и проводах. Вот один пример – визит французского президента в Москву в 1975 г. Разговор в машине между Жискаром д'Эстеном и Брежневым. Последний говорит: «Видите, как горячо москвичи приветствуют Вас». Он считает, что все очень хорошо организовано. «Я предпочитаю высказать свое мнение, – говорит президент, – мне кажется, народу не так уж много». Брежнев удивлен, почти растерян².

Жискара д'Эстена и его супругу в 1976 г. встречают в Иране. У въезда в город их поджидает небольшая группа людей: дети, именитые граждане, просто зрители. Вечером супруга президента говорит ему: «Какой искусственной была встреча. Это напоминает декорацию со статистами. У меня осталось мрачное впечатление. Народа там не было»³.

При составлении «хореографии» особенно затруднительны для организаторов всякие неожиданности, которых можно ожидать от лидеров государств. Во время визита де Голля в СССР в июне 1966 г. он в Ленинграде всем, в том числе и охране, преподнес

¹ В Гваделупе Каллоган (Британия) предложил Жискару д'Эстену председательствовать. Тот ответил: «Мы не нуждаемся в председателе, но если Вы не возражаете, то я могу предложить для обсуждения повестку дня».

² Жискара д'Эстен В. Указ. соч. – С. 39.

³ Там же. – С. 80.

сюрприз. Когда его машина поравнялась с крейсером «Аврора», посещение которого не предусматривалось, он неожиданно попросил сделать остановку. Огромный кортеж замер. Де Голль поднялся на борт, обошел корабль. Все произошло так неожиданно и быстро, что журналисты даже не успели опомниться и не сделали ни одного снимка. «Хореография», как правило, согласовывается со всеми делегатами и составляется за три месяца до встречи. Заранее готовятся видеосюжеты, план влияния на публику этих видеосюжетов.

Ведется предварительная работа с прессой. Цель ее: во-первых, привлечь внимание к переговорам, во-вторых, ни в коем случае не создать неоправданного ожидания излишних результатов от встречи – иначе будет разочарование.

Успех встречи в верхах во многом зависит от «шерпантов», их подготовленности. Так, например, министр А.А. Громыко отмечал плохую подготовку к переговорам госсекретаря США Шульца. Он плохо знал материю международных отношений, их фактуру, постоянно заглядывал в блокнот, справочник. В нем не чувствовалось желания работать на равных. «После Даллеса, – замечал Громыко, – он был самым негибким госсекретарем»¹.

Можно привести и другие примеры. Так, наша печать и средства массовой информации Латинской Америки отмечали недостаточную подготовленность в декабре 1997 г. визита вице-преьера Б. Немцова. Только что состоялась поездка в Латинскую Америку министра иностранных дел Е.М. Примакова; пресса оценила ее как очень удачную и продуктивную. Был подписан солидный пакет документов об экономическом сотрудничестве. Особенно важно, что, улучшая политические и торговые отношения со странами этого далекого от нас континента, министр не противопоставлял их отношениям между Латинской Америкой и США. Он отмечал, что развитие отношений России и Латинской Америки идет не в ущерб США². В противовес этой точке зрения, положительно воспринятой в Латинской Америке, Б. Немцов заявил, что раз Вашингтон объявил зоной «своих жизненных интересов и страны Средней Азии, то и России следует предпринять сходный демарш в направлении уязвимого подбрюшья» США³. Известный знаток внешней политики Латинской Америки К. Хачатуров прокомментировал это заявление

¹ Громыко Анат. Андрей Громыко в лабиринтах Кремля. – М., 1997. – С. 174.

² Независимая газета. – 1997. – 19 янв.

³ Там же.

вице-премьера так: «Этот пассаж был воспринят как угроза США, причем пустая угроза. Немцова, по сути, послали в далекие края без подготовки»¹. Наш посол в США А.Ф. Добрынин отмечал, что основные трудности, которые испытывала наша дипломатическая служба, заключалась в слабой подготовке к секретным переговорам в области сокращения и ограничения вооружений. Госдеп и его сотрудники были гораздо лучше подготовлены к таким переговорам. У них была достаточная связь с Пентагоном².

Во время переговоров японского премьера Танаки и японского министра иностранных дел с Брежневым, Громыко и Косыгиным пришло сообщение о войне между Израилем и Египтом. Советская делегация перестала слушать Танаку. Он попросил его внимательно выслушать, в это время он говорил о требовании Японии вернуть ей Курилы, причем в резкой форме. Брежнев возмутился, предложил прервать заседание и встал из-за стола: «Ничего мы им не дадим». Потом нашли какую-то формулировку, но Косыгин оценил ее как обязательство Советского Союза продолжить обсуждение территориального вопроса³. Это было также результатом недостаточной подготовленности к переговорам в верхах.

Как ни покажется странным, но успех встреч в верхах иногда зависел и от того, в каком состоянии находятся участники переговоров. Черчилль плохо чувствовал себя накануне своего 80-летия на встрече в Бермуде (встреча 1953 г. Эйзенхауэра, Черчилля, Ланьеля), у французского премьера поднялась температура. Борис Ельцин почувствовал себя плохо в самолете накануне встречи в Шенноне с премьер-министром Ирландии Рейнольдсом, и встречу пришлось отложить. Программу встречи Горбачева с Дэн Сяопином в мае 1989 г. пришлось изменить из-за демонстрации китайских студентов. В таких случаях важна находчивость и оперативность организаторов встречи.

В 1974 г. Л.И. Брежнев посетил Париж. Первая деловая беседа должна была состояться один на один в 17.30. Французский президент в 15.00 получил послание от Брежнева – нельзя ли перенести переговоры на 18.00, без объяснения причин. В 16.15 новое послание – нельзя ли перенести ее на 18.30. Жискара д'Эстен подумал: «Брежнев заставляет ждать Жискара. Никогда он не позволил бы

¹ *Независимая газета*. – 1997. – 19 янв.

² *Добрынин А.Ф.* Указ. соч. – С. 189.

³ *Трояновский О.* Указ. соч. – С. 288–289.

себе такого в отношении к де Голлю. Он давно хочет показать, какая между ними разница, и ответил через генерального секретаря Елисейского дворца: «Откладывать переговоры крайне нежелательно. Я буду ждать господина Брежнева в 18 часов в условленном месте». О самой встрече Жискара д'Эстен писал: «Я вижу, с каким усилием он произносит слова... Дикция Брежнева становится все менее разборчивой, и через 50 минут (а планировалось, что встреча будет продолжаться час) внезапно Брежнев встает... и тотчас же направляется к выходу... "Мне нужно отдохнуть"¹, – говорит он».

Вторая встреча в Москве в 1975 г. «Брежнев зачитывает свою речь, – пишет французский президент. – Он говорит отрывисто... и от этого его фразы, в переводе вполне банальные по смыслу, воспринимаются как угроза. Этот тон почти сводит на нет и сердечность приветственных слов, и ритуальные любезности»².

«На следующий день Брежнев отказывается от встречи... Мои сотрудники говорят мне, – рассказывает французский президент: – Вы не должны этого допустить. Журналисты уже в курсе. Они передают в Париж, что Брежнев наносит всем оскорбление». Звонит Брежнев. Он говорит: «Я плохо себя чувствую... простудился и плохо спал». Жискара д'Эстен согласен перенести переговоры на пятницу, реакция прессы, конечно же, будет негативной. «Вам надлежит дать объяснение, почему встреча перенесена... и взять на себя ответственность за изменения в программе»³.

Каждый может заболеть. Во время встречи в Париже с президентом канцлеру Г. Шмидту (они вели беседу один на один без переводчиков) стало настолько плохо, что он потерял сознание. Пришлось вызвать врача. Они прервали беседу на пять минут. После того как он пришел в себя, состоялся обед. Шмидт нашел в себе силы пойти на него, произнес тост, предварительно сказав президенту: «Прошу Вас лишь об одном, чтобы обед был не слишком долгим»⁴.

Но бывали случаи, когда встречи в верхах вообще срывались. После долгого перерыва в Москву прилетел для встречи с Брежневым президент Турции. Турция придавала этому визиту большое значение. Накануне отлета в Москву из Анкары послу позвонил замминистра иностранных дел СССР и сообщил, что встреча пере-

¹ Жискара д'Эстен В. Указ. соч. – С. 26–28.

² Там же. – С. 33.

³ Там же. – С. 35–36.

⁴ Там же. – С. 46–48.

носится с 18.00 на 16.00. Посол ответил, что это невозможно: сейчас 14.30, а до Москвы три часа лету. В Москву турецкий президент прибыл только в 17.00. Дозвониться до Брежнева и его помощников посол не смог. Брежнев находился на футбольном матче. Встреча не состоялась. Провожал его А.И. Косыгин. Посол попросил Косыгина, так сказать, «заменить» Брежнева, переговорить с президентом и объяснить произошедший инцидент. Но Косыгин вспомнил о просьбе только при подъезде машин к Внуково-2. Здесь неожиданно машина президента, в которой находился и советский премьер, остановилась и стояла, к удивлению охраны, примерно полчаса. Косыгин вел переговоры с Сунаем¹. Можно только догадываться, какое впечатление это обращение со стороны Брежнева произвело на президента Сунаю в самой Турции и как отрицательно это отразилось на наших двусторонних отношениях.

**Достоинства
и недостатки
современной
дипломатии**

Классики демократической дипломатии Ж. Камбон и Г. Никольсон очень беспокоились о том, какой будет и какой должна быть в связи со значительным изменением мира современная дипломатия. Ж. Камбон с тревогой писал: «Дипломатия всегда будет

иметь послов и посланников, но вопрос – будет ли она иметь дипломатов?»². Это его выражение поставил эпиграфом к своей статье о дипломатии Дж. Кеннан в юбилейном сборнике «Foreign Affairs», посвященном 75-летию журнала.

Главной опасностью для современной дипломатии Никольсон и Камбон считают ее безответственность, которая поощряется средствами массовой информации и некоторыми политиками³. Основной причиной малой эффективности дипломатии СНГ, например, оказались необязательность государств в процессе исполнения решений и отсутствие контроля за их исполнением, в результате чего большая часть принятых решений не исполняется. Г. Никольсон считал одним из важнейших условий успеха дипломатии полную лояльность дипломата к правительству, которому он служит. Ту же мысль высказал и Ж. Камбон: «Лояльность дипломата должна внушать... его собственному правительству такое доверие, чтобы его слова не вызывали подозрений»⁴, то есть чтобы к донесениям послов и его предложе-

¹ Виноградов В.М. Указ. соч. – С. 39–40.

² Камбон Ж. Указ. соч. – С. 40.

³ Никольсон Г. Указ. соч. – С. 60.

⁴ Камбон Ж. Указ. соч. – С. 13.

ниям правительство относилось с полным пониманием, ибо кому как не им лучше всего понимать, что должно предпринять правительство в отношении той или другой страны. У американцев есть поговорка: «Я за свою страну, права она или нет». Дипломат на то и дипломат, чтобы защищать интересы своей страны даже тогда, когда у него появляются сомнения в ее справедливости¹.

Другим основным условием успешной работы дипломата вообще, посла в особенности, является идеальное знание страны пребывания и ее политики. Послу надо подходить к самому себе с таким требованием: «Никто лучше меня не может знать в моей стране то государство, в котором я представлен. Я целиком отвечаю за все рекомендации, которые даю своему правительству в отношении страны моего пребывания».

Ж. Камбон выразил это так: знать страну – значит проникнуться ее духом, жить в атмосфере ее идей и научиться понимать связь ее внешней политики с внутренним положением².

Это хорошо понимал и президент США Дж. Кеннеди, который, отдавая себе отчет в том, какую большую роль играют во внешней политике страны послы, обратился к ним в 1961 г. со специальным посланием. В нем он подчеркивал, что дипломаты, прежде всего послы, должны хорошо изучать не только политику правительств, но и настроения народов, культуру и институты страны пребывания. Для этого он советовал дипломатам не только развивать тесные личные связи с официальными источниками и дипломатическими кругами, но и поддерживать контакты со всеми кругами страны пребывания. «Наша задача не только понимать их политику, но и обеспечить понимание ими нашей политики»³. Обращает на себя внимание еще одна мысль президента – не ограничивать свою деятельность только столицами государств. Он хорошо понимал: чтобы узнать страну, надо знать ее провинцию, он советовал послам найти время для посещения и изучения всех районов страны⁴.

В отличие от последующего «локалитиса», такая постановка предусматривала доверие к дипломатам и более или менее длительное их пребывание в стране, прежде всего послов. Считалось, что, если посол ведет дело хорошо, имеет устойчивые и полезные связи

¹ Трояновский О. Указ. соч. – С. 333.

² Камбон Ж. Указ. соч. – С. 14.

³ Harr J.E. Op. cit. – P. 357.

⁴ Ibid.

в стране пребывания, менять его на другого, у которого на установление доверительных контактов и изучение страны уйдет несколько лет, не следует. Так было на Западе, так было у нас в прежней России и в СССР. Профессиональный дипломат накапливает со временем опыт работы в данной стране, и чем дольше он находится в стране, тем большую пользу он принесет своей родине.

Г. Никольсон писал: «Большинство писателей по вопросам теории дипломатии... сходятся на одном... посол, который добился исключительных успехов в Тегеране, может оказаться неудачником в Вашингтоне»¹ и, естественно, наоборот. Поэтому посла, добившегося успеха в Тегеране, не следует без нужды менять даже на способного дипломата, работавшего ранее в Вашингтоне.

П. Камбон, французский посол в Лондоне, способствовал сближению Франции и Англии и сыграл большую роль в деле создания Антанты, а также заключению Англо-русского соглашения 1907 г. А прибыл Поль Камбон в Лондон в разгар обострения англо-французских отношений, когда французский военно-морской атташе в Лондоне писал в Париж, что Англия «хочет непременно начать войну» с Францией². К. Баррер был послом Франции в Риме 28 лет.

Той же практики придерживалась и советская дипломатия. И.М. Майский был послом в Лондоне 11 лет. Эта длительность пребывания в одной стране в ряде случаев понимается правительствами неправильно, как слепое, молчаливое повиновение дипломата любому распоряжению, тогда оно лишает права дипломата на свое мнение, на свое право как человека, личность высказывать свое мнение правительству.

Этого же требуют от дипломатических чиновников международные организации и их руководители. Так, сотрудники секретариата ООН и других международных организаций подписывают клятву верности организации, обязывающую их ничьих иных указаний, кроме генерального директора, не выполнять и отдавать все свое время работе в организации, «добровольно отдавать себя в рабство, как шутили в кулуарах злые языки»³, — писал посол Ю. Дубинин.

Рыжов был послом в Риме 12 лет, Виноградов в Париже — 12 лет, Добрынин в США — 23 года. Обычно послы в то время служили по

¹ Никольсон Г. Указ. соч. — С. 67.

² История дипломатии. — Т. II. — 1963. — С. 435.

³ Дубинин Ю.В. Дипломатическая быль. — С. 49–50.

шесть-семь лет. Конечно, и другие страны, в свою очередь, пытались удерживать наиболее способных дипломатов в стране пребывания как можно дольше. Это понимали и англичане, и в 1968 г. был создан специальный комитет под председательством сэра Данкена, перед которым была поставлена задача выработать предложения по улучшению организации дипломатической службы. Он рекомендовал увеличение сроков работы дипломатов на одном месте (между прочим, это сокращало и расходы на переезд дипломатов, на «подъемные» и т.д.). Правительство Вильсона одобрило рекомендации комитета¹.

Однако впоследствии срок пребывания дипломата на одном месте был установлен Англией в три года. Такой же срок пребывания дипломатов за рубежом принят и в Соединенных Штатах. В Италии, например, в стране пребывания дипломат имеет право находиться не менее двух, но не более четырех лет². Германия тоже начала отказываться от трехлетнего срока пребывания дипломата за границей в сторону его увеличения.

Чем объясняется сокращение срока пребывания дипломата на одном месте? Американцы для объяснения этого подхода изобрели даже специальный термин – «локалитис», что равнозначно слову «localism» – местные интересы, местный патриотизм.

В современной дипломатии основным огрехом стало считаться «нарушение полной и абсолютной лояльности в отношении правительства, которому он служит»³.

Стало распространенным мнение, что у дипломатов, долго проживших за границей, будто бы теряется связь со своим народом, замечается тенденция отдавать предпочтение стране своего пребывания, переставать замечать ее недостатки. Будто бы наблюдается сращивание дипломата со страной пребывания, которой он начинает служить больше, чем своей стране, и, не желая иметь осложнений со страной пребывания, он отстаивает интересы своей родной страны не так строго, как это делал раньше. Американцы определяют эту «болезнь» как «неосознанное стремление встать на защиту интересов страны, где они работают». Под этот тезис подводится и теоретическая база. Долго работающий в одной стране дипломат очень хорошо знает ее и, как говорил Сократ, «все знать – значит все

¹ Матвеев В.М. Британская дипломатическая служба. – С. 52.

² Из личного архива. Запись выступления в Дипломатической академии посла Италии в России Федерико ди Роберто 15 февраля 1995 г.

³ Никольсон Г. Дипломатия. – С. 76.

простить». В этом случае дипломат, дескать, становится более рьяным католиком, чем сам папа римский. Но характерно, что все послы (в том числе перечисленные нами) подолгу служили своей родине на одном месте, в одной стране и ни к кому из них не было претензий, что они недостаточно защищали интересы своей страны. Понимая это, особенно упорную борьбу против «локалитиса» развернул Киссинджер. Он видел, что в результате «борьбы с локалитисом» было введено правило назначать послов в страны, не имевшие никакого отношения к их специализации. В результате этой практики в Судане в 60-е годы из 69 сотрудников посольства США только двое владели арабским языком. Во время осады посольства США в Тегеране в 1971 г. американские дипломаты не могли даже прочитать антиамериканские лозунги, написанные на персидском языке, и требовали, чтобы дипломаты покинули страну.

Да и сами дипломаты недовольны такими сроками как по соображениям, касающимся их работы, так и по личным мотивам. Не зная языка страны пребывания, дипломат не может быть полноценным работником. Он не может установить контакты с представителями страны, которые не знают того иностранного языка, который знает дипломат, затрудняется его продвижение по служебной лестнице, частые переезды из одной страны в другую неблагоприятно сказываются на детях и на отношениях в семье. Почему в прошлом не опасались «влюбленности» дипломата в страну пребывания, а сейчас вдруг появилась такая угроза?

Я не знаю ответа на этот вопрос, но могу предположить, что это связано с резкой активизацией работы контрразведки страны, которую представляет дипломат, тем более что принципом некоторых контрразведок является «подозревать всех», кстати, это легче, чем действительно раскрыть предателя. По моей практике работы в Англии могу сказать, что контрразведка подозревала в возможных связях с «противником» по крайней мере трех сотрудников посольства, не имея практически никаких оснований, и мне приходилось отстаивать их (интересно, что заместитель резидента КГБ оказался английским шпионом, который знал, конечно, о невинности «подозреваемых», но его самого контрразведка не разоблачила до тех пор, пока он не сбежал из Москвы в Англию).

Надо иметь в виду, что в ряде стран, в том числе в США, разведка и контрразведка сложились именно после Второй мировой войны, и деятельность контрразведки в стране пребывания была направлена в первую очередь против своих дипломатов.

**Трудности
в работе
современного
дипломата
возрастают**

Надо также учитывать, что жены дипломатов, как правило, тоже недовольны такими короткими сроками, им предстоит найти подходящую работу, а когда они ее найдут и освоятся с новыми условиями работы, предстоит отъезд. В США только 5% дипломатов назначаются из Вашингтона «в тандеме», муж и жена вместе, но труд жен не оплачивается. Только в отдельных странах – Австрии, Италии, Японии, когда жены работают в посольствах, их труд оплачивается. Чем еще недовольны иностранные дипломаты?

1. В ряде посольств (российские не представляют исключения) происходят регулярные сокращения штатов.

В США в 1996 г. по сравнению с 1981 г. расходы на дипломатическую службу сократились на 51%. В то же время разбух аппарат госдепа. В нем стало 19 заместителей госсекретаря. Как правило, в посольствах сокращаются должности «чистых», «карьерных дипломатов», а потом они заменяются разведчиками. Так, по признанию заместителя госсекретаря США и посла США, в одной азиатской стране было предписано сократить штат на шесть дипломатов, а несколько месяцев спустя на смену им прибыли пять новых сотрудников, но работающих по ведомству разведки.

2. Расходы на деятельность посольств из года в год сокращаются, причем в ряде посольств (Россия – не исключение) – значительно. Мало средств выделяется на так называемые представительские расходы (на гостей) и на сувениры. Финансовое обеспечение многих посольств оставляет желать лучшего.

Дипломаты США и других стран постоянно сравнивают свою зарплату с зарплатой в коммерческих организациях и недовольны своими низкими заработками. В некоторых странах она выплачивается с задержкой, что привело, например, к забастовке греческих дипломатов. Дипломаты справедливо упрекают свои министерства, что при назначении на новую работу не всегда учитываются их пожелания, их семейное положение.

3. Дипломаты нередко критикуют свои министерства за неповоротливость, малую эффективность, за то, что они мало внимания обращают на развитие двусторонних отношений и решение трудных проблем со страной их пребывания, предпочитая решение «глобальных проблем». Американские дипломаты обвиняют госдеп в неповоротливости, негибкости, забюрократизированности. «Охрана государственной тайны», по их мнению, породила излишнее коли-

чество секретных документов, что затрудняет работу с ними и тормозит исполнение директив. Они критикуют госдеп за чрезмерное давление на внешнюю политику внутренних факторов страны, расплывчатость формулировок в указаниях посольствам.

4. Профессор Л. Этеридж провел беседы с американскими дипломатами и сделал вывод о тяжелом психологическом климате в госдепе и ряде посольств. Дипломаты работают в постоянном страхе перед неодобрением, осуждением или даже возмездием со стороны начальства. Страх приводит к тому, что они опасаются высказывать независимые суждения даже в частной беседе¹.

Уже во время вьетнамской войны в госдепе возник «бунт молодежи», отразивший недовольство некоторыми аспектами внешней политики страны. После этого было решено в посольствах создать так называемый «диссидентский канал» и «открытый форум госсекретаря». Дипломаты получили право обращаться с письмами к госсекретарю и даже президенту с выражением несогласия с действиями посольства. «Несогласие не означает нелояльности, — разъясняет госдеп, — и не влияет на продвижение дипломатов по службе»². Было установлено, что старшим дипломатам ранг должен присваиваться не позднее чем через четыре-пять лет, а тем, кому он по серьезным причинам не присвоен, дается трехлетний срок для повышения квалификации.

Недовольство бюрократической кадровой системой имеет место в загранслужбах других стран. Так, если в Италии дипломаты довольно быстро поднимаются по первым ступеням карьеры, то начиная с советника продвижение их идет с большим трудом, как, кстати, и в США (в Италии насчитывается всего 20 дипломатов, имеющих ранг посла, так же как, например, и во Франции)³.

В МИД Италии был учрежден «административный совет» по защите прав дипломатов. В него помимо министра, его заместителя вошли и четыре представителя от профсоюзных организаций. Все наиболее важные кадровые решения (о рангах, о годовом контракте на работу дипломата, так называемое *garroporto informativo*) должны быть утверждены «административным советом» и только после этого представлены на подпись министру⁴.

¹ Матвеев В.М. Дипломатическая служба США. — С. 178.

² Там же.

³ Из личного архива автора. Из выступления посла Италии в Дипломатической академии 15 февраля 1995 г.

⁴ Там же.

В ряде американских посольств установлен порядок, при котором послы при прибытии нового работника ведут с ним конфиденциальную беседу, выясняя, каким участком дипломат хотел бы заниматься, к чему он имеет склонность, чтобы по возможности удовлетворить его запросы.

**Новые
системы
голосования**

С увеличением числа суверенных государств (разные интересы и разные мнения) более трудным становится и осуществление главных задач, стоящих перед дипломатами, — достижение соглашений, подписание договоров и их осуществление. Достижение консенсуса требует времени, дополнительных переговоров, в ряде случаев нахождения таких компромиссов, которые удовлетворяли бы сторону, не согласную с проектом подготовленного решения, и вместе с тем не противоречили бы точке зрения остальных государств, авторов первоначального проекта соглашения. Раньше при подписании многосторонних договоров считали, что для признания договора действующим было достаточно простого большинства голосов участников. Но затем все больше входило в практику большинство в $\frac{2}{3}$. К многочисленным договорам, принятым простым большинством, обычно присоединялось небольшое количество государств, а иногда они вообще не вступали в силу.

Например, Женевская конференция по морскому праву 1958 г. одобрила решение квалифицированным большинством в $\frac{2}{3}$, как и Венская конвенция о дипломатических сношениях 1961 г. Дальнейшим же развитием этой тенденции стал принцип консенсуса, то есть принятие решения всеми участниками соглашения (консенсус — consent — согласие, consensus — единодушие).

Американский посол Дж. Кауфман, специалист по переговорам, считает, что впервые этот принцип был применен в 1964–1965 гг. на XIX сессии Генеральной Ассамблеи при голосовании вопроса о лишении государства права голосовать в случае неуплаты взноса. В комитетах решение достигается, как правило, в результате компромисса, а затем на пленарном заседании. В данном случае было решено, что государство лишается права участвовать в голосовании в случае, если его задолженность достигает двух годичных взносов¹.

Единство консенсусом иногда достигается тем, что никто из государств не голосует против, а одна из делегаций, которая не желает одобрить некоторые пункты, делает соответствующую оговорку, но не в решении, а в протоколах заседания. На пленарных

¹ Kaufmann J. Op. cit. — P. 28.

заседаниях Генеральной Ассамблеи ежегодно принимается консенсусом большое количество резолюций. Посол Ю.Б. Кашлев, член делегации, а затем и председатель советской делегации на Венской встрече СБСЕ, констатирует, что принцип консенсуса в СБСЕ был введен как «железное» правило. Сколько раз от небольших стран зависел прогресс на переговорах и большим странам приходилось добиваться компромисса с ними! Некоторые члены делегаций помнят, как в июле 1975 г. им пришлось долго гулять по берегу Женевского озера, пока представители Москвы, Вашингтона и других столиц ждали пропавшего куда-то премьер-министра Мальты Минтофа, чтобы получить его согласие на проект Заключительного акта¹.

А вся история развивалась так. Делегация Мальты внесла серию предложений по вопросам, относящимся к безопасности в Европе. Среди них было и требование об участии в совещании Ирана, стран Персидского залива и главное – о выводе из Средиземного моря Шестого американского флота. Минтоф готов был пойти на блокирование всей работы совещания, если его требования не будут приняты. Это вызвало резко негативную реакцию стран НАТО, в первую очередь США. На совещание прибыл личный представитель Минтофа Гудвилл, занявший сразу бескомпромиссную позицию. А. Громыко, понимавший, что позиция Мальты может привести к срыву конференции, даже сказал, обращаясь к мальтийскому представителю: «Вы, наверное, не понимаете смысла слова “консенсус”. Консенсус может быть “за” 35 государств или “за” 34 государства», то есть без Мальты. Наконец перед последним заседанием советские представители встретились еще раз с Гудвиллом. Ю. Дубинин так описывает это совещание:

Через каких-то пятнадцать-двадцать минут, – говорю я, – начнется встреча А. Громыко и Г. Киссинджера. Совсем рядом. В отеле «Интерконтиненталь». Это уникальный случай. Может быть, последняя возможность для того, чтобы решить интересующую Мальту проблему. Мы готовы помочь этому. Если Вы, посол, сообщите мне сейчас вашу запасную позицию по спорному вопросу, я обещаю, что через несколько минут она станет предметом обсуждения А. Громыко и Г. Киссинджера со всеми вытекающими из этого последствиями.

Знал ли я, что у Гудвилла имеется запасная позиция? Нет, конечно. Но должна же она быть! Или, во всяком случае, только при наличии запасной позиции, и запасной позиции разумной, был возможен

¹ Кашлев Ю.Б. Первые шаги СБСЕ // Дипломаты вспоминают. – С. 449.

компромисс, без которого в проигрыше остались бы все, в том числе и Мальта.

Напряженно жду реакцию Гудвилла. Вдруг вижу: вместо ответа он достает бумажник. Раскрывает. Вынимает тонкую полоску бумаги, напоминающую телеграфную ленту. На ней – несколько от руки написанных слов.

– Записывайте, – говорит.

И диктует короткую формулировку.

Мы записываем: «...с целью способствовать миру, сокращению вооруженных сил в этом районе...» Сразу видно – это решение проблем. Здесь нет ни Ирана, ни стран Персидского залива. Но главное, в этих словах нет требования к США выводить их вооруженные силы, их Шестой флот из Средиземного моря!

Но не мое дело втягиваться в разговор, к тому же дорога каждая минута. Я благодарю, говорю, что надо спешить к месту встречи министра с госсекретарем¹.

Дальше события развивались так.

Наши дипломаты передают на заседании записку Громыко с результатами переговоров.

Громыко произносит: Предлагаю начать с мальтийского вопроса.

Киссинджер: Я не возражаю, но говорить-то не о чем. На совещании полный тупик.

И здесь Громыко зачитывает текст документа, на который согласился мальтийский представитель. Конференция была спасена.

Консенсусы разделяются на две подгруппы – консенсус по резолюции и консенсус без резолюции.

Консенсус без резолюции обычно принимается на заседаниях по протокольным вопросам (иногда предполагается, что обсуждение его будет вестись на следующей сессии), когда делается перерыв для подготовки резолюции, когда решают закрыть заседание из-за отсутствия желающих выступить или вследствие позднего времени, когда желают избежать дискуссии.

Консенсус по резолюции – более серьезный и формальный акт, имеющий целью избежать голосования. Некоторые делегации, если бы было объявлено голосование, выступили бы против резолюции, а так как оно принимается консенсусом, то никто не возражает (и никто публично не голосует против, а если бы они одни голосовали против, то они могли бы оказаться в изоляции, а для дипломатов это не самое приятное состояние).

Принцип консенсуса имеет также широкое распространение в Группе 7(8) и отражает тем самым единство группы.

¹ Дубинин Ю.В. Указ. соч.

Недостаток системы консенсуса заключается в следующем: она значительно замедляет процесс принятия решения. Переговоры о компромиссном решении длятся обычно долго, найти удовлетворяющую всех формулировку бывает нелегко. На Конференции по морскому праву (1976 г.) пришлось создать семь групп по вопросам расхождений и учредить (впервые на международных конференциях) рабочую группу в составе 21 делегата¹.

Еще одним недостатком консенсуса является то, что некоторые страны не считают себя практически связанными голосованием консенсусом. Так, принятые на Конференции ЮНКТАД (Конференция ООН по торговле и развитию) решения многими государствами слабо реализуются на практике. Претворение в жизнь резолюций, принятых консенсусом, сталкивается нередко с препятствиями со стороны средних и малых государств. Они стали в гораздо большей степени, чем раньше, ощущать себя заметной силой и влиять на судьбы мирового процесса².

Вот один из примеров:

Во время открытия Женевской конференции по Ближнему Востоку в декабре 1973 г. египтяне категорически отказались сидеть в зале заседания рядом с израильской делегацией, и генсек ООН Курт Вальдхайм предложил отложить открытие заседания. Правда, препятствие было быстро и удачно разрешено. Когда об этом доложили А.А. Громыко, он сразу нашел выход. «Передайте, — сказал он, — что советская делегация готова сидеть где угодно и не видит в вопросе рассадки неразрешимой политической проблемы». В результате советская делегация сидела во дворце заседаний рядом с делегатами Израиля, рядом был стол генсека ООН, а затем расположилась делегация Египта³.

И, коли речь зашла о новых системах голосования, отметим еще одну, которая применяется в некоторых международных организациях, преимущественно не политических. Она существует в Международном валютном фонде, Международном банке, Международном почтовом союзе, Межгосударственном экономическом комитете СНГ. Смысл ее заключается в том, что число голосов каждого государства устанавливается, как в фирмах, банках, в зависимости от величины взноса⁴. Так, Россия располагает в МЭК СНГ 51% голосов.

¹ *Berridge G.K. Op. cit. — P. 75, 117.*

² *Дипломаты вспоминают. — С. 449.*

³ *Пырлин Е.Д. Женевская мирная конференция // Дипломаты вспоминают. — С. 402–403.*

⁴ *Feltham R.G. Op. cit. — P. 144.*

**Новое
в современном
дипломатическом
протоколе**

Как свидетельствует американский дипломат Уотсон, главная задача современной дипломатии – не столько установление того или иного нового порядка, сколько умение считаться с теми переменами, которые произошли в мире, и поддержание этого порядка в ходе дипломатических встреч и переговоров, а также создание некоторых новых международных правил, нормативов и регуляторов новой международной системы. При этом, по его мнению, следует всегда иметь в виду образование многочисленных групп государств, разных по истории, культуре, по обычаям, но связанных общими интересами, – НАТО, Европейского Союза, новых международных экономических организаций, у которых далеко не всегда одинаковые подходы к вопросам протокола и этикета¹.

На всем протяжении истории дипломаты стремились к тому, чтобы им и, следовательно, странам, которые они представляли, оказывалось особое внимание и даже предпочтение. История знала много случаев споров и ссор на этой почве между послами, даже дуэлей и гибели некоторых из них, рьяно защищавших честь своего государства.

Понемногу начиная с Венского регламента 1815 г. стали устанавливаться правила равенства суверенных государств и их дипломатических представителей и определения их места на официальных приемах в соответствии с очередностью вручения ими верительных грамот. Однако уже после Первой мировой войны и накануне Второй мировой войны строгое следование этому правилу стало нарушаться, как мешавшее целям политики и дипломатии. Явно стала обозначаться ведущая роль некоторых великих государств в ущерб малым и средним государствам, в том числе в протоколе и этикете. На словах все участники Версальской мирной конференции 1919 г. были равны, но на деле одни страны располагали большими правами, чем другие. Три государства и их лидеры – Вильсон, Клемансо и Ллойд Джордж – фактически захватили руководство конференцией, оттеснив на второй план такие страны, как Япония и Италия, не говоря уже о малых государствах. Именно они решали все основные проблемы. Они не всегда считались даже со своими министрами иностранных дел, публично поправляли их, высказывая иные суждения и предложения, чем ранее согласованные между всеми членами делегаций. Особенно решительно это делал Клемансо в отношении своего

¹ Watson A. Op. cit. – P. 223.

министра иностранных дел Пишона (его прозвали даже «Пишончиком», так мало значили его суждения).

Формально согласно протоколу решения принимались всеми государствами, которых это касалось, но на самом деле многие из них даже не приглашались к обсуждению и не знали до самого последнего часа принятых «большой тройкой» решений. Во время кризисных ситуаций решения принимались в обход суверенных государств. Так было в Мюнхене, где, например, решалась судьба Чехословакии. Вот два примера из истории 1941 г., когда обычные нормы дипломатического протокола отбрасывались в угоду «чистой политике».

В апреле 1941 г. в Москве проездом из Берлина и Рима остановился министр иностранных дел Японии Мацуока. Состоялись важные переговоры с участием Сталина, и 13 апреля 1941 г. был подписан договор о нейтралитете. И хотя Сталин полагал, что войну с Германией можно отсрочить, он исходил из того, что война для СССР на два фронта была бы губительна. Чтобы придать договору большую значимость и прочность, он в нарушение всех норм протокола прибыл на вокзал, чтобы проводить министра и «обласкать» его. Он этого никогда не делал в отношении даже президентов и премьеров и этим «нарушением протокола» выделил Японию из числа других государств, а ее министра – из числа других политических деятелей. «История дипломатии» делает справедливый вывод, что переговоры и заключение договора укрепили безопасность дальневосточных рубежей нашей родины¹.

Примерно в то же время, в мае 1941 г., по существу по тем же причинам решительно нарушили протокол и англичане. В Англию прибыл новый посол США. По протоколу его должен был встречать на вокзале сотрудник протокольного департамента, максимум шеф протокола. Каково же было удивление посла США, когда он увидел на перроне самого короля Георга V. Английские короли никогда не встречали на вокзале послов. Но положение Англии было критическим. В прессе появились сообщения о предстоящей высадке в Англии германского флота, король уже готовился к возможной эвакуации в Канаду. СССР (май 1941 г.) был еще вне войны. Единственной надеждой для Англии было вступление в войну Соединенных Штатов. Иначе ее могла постичь судьба Франции. И в этих условиях правительство, король предпринимает столь решительный с точки зрения протокола шаг.

А как обстоит дело сейчас, в современной дипломатии? Обычно правительства, особенно при приеме высших гостей и послов, в основном придерживаются правил протокола и этикета, который в принципе одинаков для всех стран, но иногда отступают от них, учитывая роль того или иного государства на международной арене, и в частности его лидера.

¹ *История дипломатии.* – Т. IV. – М., 1975. – С. 175.

Последний английский учебник по протоколу и этикету подчеркивает, что «крупная рыба в дипломатическом кругу – это послы, которые представляют великие державы». И им следует уделять первостепенное внимание¹. В Англии премьер-министр обычно не принимает послов (за редким исключением, например в случае предстоящего визита в эту страну президента или премьера). Я знал многих послов в Лондоне, которые за все время своего пребывания не встречались с М. Тэтчер. Но советского посла она приняла в первые месяцы после его прибытия, на больших приемах почти всегда разговаривала с ним, дала ему прощальную (неофициальную) аудиенцию (при условии, что это не будет прецедентом, и только его одного, без сопровождения). Даже министр иностранных дел принимал послов по выбору, обычно отсылая в ответ на просьбу послов встретиться с ним к заместителям министра, но всегда принимал посла Советского Союза².

Я вспоминаю свои встречи с премьер-министром Австралии. Я был там временным поверенным в делах. И вот на первом большом приеме в мельбурнском доме премьера он спросил меня, бывал ли я когда-либо в его доме, и на мой отрицательный ответ сказал: «Пойдемте, я покажу Вам свой дом». Мы отсутствовали около двадцати минут и, осмотрев весь дом, даже выпили в его баре по рюмке шерри. По возвращении в общий зал один из дипломатов сказал мне: «Вот что значит быть представителем сверхдержавы»³.

О том, что в нормы протокола и этикета вносятся изменения, свидетельствует и другой факт. В США протокольным обеспечением визитов на высшем уровне ведает госдепартамент, но когда предстоит визит видного политического деятеля страны, которому придается особо важное значение, Белый дом берет на себя решение всех организационных вопросов протокола, оставляя за госдепартаментом лишь вспомогательные функции⁴.

Особое внимание к визитам высших руководителей государств, и особенно великих держав, было продемонстрировано в протокольной практике России.

Впервые в 1990 г. в государственный протокол Российской Федерации было внесено понятие «государственный визит». Положе-

¹ *Morgan J. Debrett's Guide of Etiquette and Modern Manners.* – L., 1996. – P. 3.

² Из личного архива автора.

³ Там же.

⁴ См.: *Некоторые вопросы протокольной практики.* – М., 1997. – С. 33.

ние о приеме в России глав зарубежных стран предусматривает, что он осуществляется в особых случаях и не более одного раза за время пребывания главы зарубежного государства у власти и обеспечивается подчеркнуто высокий и почетный уровень встречи и проводов гостя. Гостя встречает в аэропорту председатель правительства и министр иностранных дел. Повышается и уровень сопровождения гостя в ходе самого визита¹.

Самому визиту наряду с особым вниманием к гостю придается более деловой характер, экономится время самых занятых людей планеты. Если раньше в Советском Союзе он продолжался 7–10 дней и напоминал «демянову уху» и иногда даже затруднял для высоких гостей принятие приглашения (не каждый руководитель государства, тем более великого, мог уехать из страны на десять дней!), то сейчас он ограничивается Москвой и лишь изредка им организуют поездку в один из городов России².

В России на аэродроме у трапа самолета главу иностранного государства приветствуют председатель правительства и министр иностранных дел, но могут встречать и вице-премьер и заместитель министра (при формальном соблюдении протокола это дает возможность в зависимости от значимости визита, страны и состояния отношений с ней варьировать уровень визита). Таким образом, протокол со временем приобретает все более гибкий политический характер. Он может сказываться и на составе приглашенных на прием лиц с российской стороны, подчеркивая тем самым особую важность гостя и доброе отношение к нему (в России, как и в других странах, существует своего рода «табель о рангах» высших дипломатических лиц государства. Первый в списке – премьер-министр, затем – руководители Совета Федерации и Госдумы, председатель Конституционного Суда, Верховного и Высшего Арбитражного судов, Генеральный прокурор, первые заместители премьер-министра, заместители председателей палат и т.д.)³.

Отступлением от официального протокола и этикета часто подчеркивается особое значение визита. Так, программа визита королевы Англии в Россию предусматривала сопровождение королевы в Петербург президентом России, его официальное участие в проводах в Санкт-Петербурге на Английской набережной, обед от имени

¹ См.: *Некоторые вопросы протокольной практики.* – С. 17.

² Там же. – С. 19.

³ Там же. – С. 21–23, 53.

Ее Величества на королевской яхте, то есть такие протокольные мероприятия, которые впервые проводились в России¹.

Небезынтересно отметить, что новые правила этикета предусматривают, что список гостей исключает появление на приеме лиц, чье поведение (или репутация) могло бы вызвать осуждение других приглашенных.

В последнее время на самом высоком уровне практикуется так называемая «встреча без галстуков», позволяющая отойти от официального протокола, сделать свидание более дружественным, когда создается необычная, теплая атмосфера (совместная баня и парилка, «соревнование» в рыбалке и охоте, вольности в одежде, пикники на свежем воздухе, переход в обращении друг с другом на «ты» и первые имена, наконец, семейные встречи без строгого протокола). Пока эти встречи практикуются между великими державами, не встречалось еще упоминания о такого рода встречах с руководителями, скажем, Буркина-Фасо, Берега Слоновой Кости или Гондураса.

Впрочем, и они уже заявляют о своих правах на равный для всех стран протокол, а точнее, на соблюдение и протокола, и этикета этих стран. Некоторые первые руководители, недавно вышедшие на мировую арену, очень внимательно относятся ко всякому нарушению протокола. Принцип «со своим уставом в чужой монастырь не ходят» относится и к визитам в эти страны, и к приглашению гостей из этих стран².

Ряд стран, ставших независимыми относительно недавно, ревниво относятся к протоколу, намеренно подчеркивая свой суверенитет и полное равенство с другими державами, особую занятость министерства иностранных дел и его главы. В Тунисе, например, введен порядок, что каждой встрече посла иностранного государства с министром должно предшествовать обращение с вербальной нотой. Иногда проходит долгое время, пока посольство получит ответ, и во встрече уже отпадает необходимость³.

¹ См.: Попов В.И. Жизнь в Букингэмском дворце. – С. 408–413.

² Во время приемов русские гости не всегда, например, знают, как обращаться со многими тропическими (экзотическими) фруктами, как есть устрицы. Иностранцы, в свою очередь, затрудняются, как надо расправляться с «мясом в горшочке» – есть из горшочка или сначала выложить содержимое на тарелку, а потом взять вилку и нож (правильно второе). Хозяин должен сам начать пробовать блюдо и показать тем самым гостям, что делать с устрицами, тропическими фруктами, тарелкой, наполненной жидкостью (для мытья пальцев), не ставя гостей в неудобное положение.

³ Из личного архива автора. Запись беседы с послом В.В. Поповым.

Новые времена ввели и некоторые новые правила при установлении контактов, при переговорах и обедах. Так, в силу широкого распространения различных религиозных конфессий не рекомендуется, особенно на относительно многочисленных приемах, без особой нужды обсуждать вопросы религии и расовых отношений. Эту тему лучше оставить для специалистов, экспертов, так же, как, например, тему о коррупции в России. Упомянувшийся нами Морган по этому поводу советует: «Не надо следовать примеру того известного английского бизнесмена, который старался поставить на приеме вопрос о проблемах, возникших у английских компаний и банков в связи с огромной коррупцией в России. Хотя это реальная проблема не только для российских, но и британских компаний, но ей не место на коктейль-парти»¹.

Вопросу о «правах человека», навверное, также не место в странах Востока или в тех случаях, когда присутствуют их представители, так как они не признают универсальности «прав человека» в европейском толковании, поскольку оно совершенно не учитывает религий стран Востока. Вопрос о правах женщин в мусульманских странах также едва ли следует поднимать гостям из европейских стран.

**Новое
в договорах:
меморандумы
взаимо-
понимания**

Дипломатические соглашения насчитывают более двадцати наименований: договор, пакт, соглашение, джентльменское соглашение, акт, заключительный акт, коммюнике, совместное заявление, декларация, соглашение о намерениях, протокол, совместный протокол и т.д. Существует ряд причин для выбора

той или иной формы соглашения.

Во-первых, одна форма (название) создает сильные международные обязательства, другая – нет.

Во-вторых, одно название подчеркивает его важность, другое – скорее затушевывает или преуменьшает его значение.

В-третьих, одна форма договора требует ратификации и регистрации в ООН, другая – нет и даже не предусматривает сообщения о соглашении в средствах массовой информации.

В-четвертых, одна форма соглашения удобнее с точки зрения внутреннего положения в стране – она спасает лицо правящей партии или даже способствует ее успеху.

¹ Morgan J. Op. cit. – P. 137.

В 70–80-е годы стало более изощренным решение вопроса о форме заключенного соглашения. Сама жизнь толкала к этому: когда число участников договоренности стало достигать десятков и даже сотен государств, расхождения в том, какую форму соглашения выбрать, увеличились. Юрисдикция ряда государств исключала подчас ту или другую форму договоренности, и даже само достижение соглашения о заголовке документа стало более трудным делом и решается консенсусом. Появились новые формы соглашения. Одни из них были возвращением к старым, забытым формам (джентльменское соглашение), другие стали употребляться в несколько измененном виде. Одной из таких форм следует признать «меморандум понимания», или «меморандум взаимопонимания». Вот как определяется понятие «меморандум» в книге «Вопросы дипломатического протокола и протокольной практики СССР», изданной в свое время МИД СССР: «Меморандумы представляют собой документ, подробно излагающий фактическую сторону того или иного вопроса, содержащий анализ тех или иных положений и полемизирующий с доводами другой стороны»¹. В отличие от меморандума, документа, носящего односторонний и часто информационный характер, меморандум взаимопонимания относится к числу двусторонних и многосторонних соглашений, договоров. Тематика их довольно широка: оборона, авиация, космос, коммерция, образование, наука, финансы, промышленная кооперация и другие области, а также политические вопросы. Большинство «меморандумов понимания» не публикуется, хотя сведения о некоторых из них появляются в печати. Меморандумы эти разрабатываются секретно, подписываются они теми лицами, которые на это уполномочены, не обязательно первыми лицами государств. Главное достоинство этой формы – сокращение времени на подготовку документа, он не требует ратификации. Документ с согласия сторон может быть дополнен другими статьями. «Меморандум взаимопонимания» обычно вступает в силу сразу после подписания.

Многие страны и группы стран предпочитают подписание именно такого рода документов (прежде всего это страны Британского содружества). Может быть, это объясняется тем, что между ними существуют менее формальные и более тесные отношения. Известны, в частности, Соглашение от 5 августа 1977 г. между странами АСЕАН,

¹ *Вопросы дипломатического протокола и протокольной практики СССР.* – С. 239–240.

Меморандум взаимопонимания между Малайзией, Индонезией, Сингапуром и Японией от сентября 1970 г., между Малайзией, Таиландом и Сингапуром – от 5 января 1980 г.¹

21 декабря 1972 г. СССР подписал Меморандум взаимопонимания с США об образовании консультативной комиссии с Россией, в 1996 г. – с Францией (премьером Черномырдиным) об уплате Франции царских долгов. Само соглашение опубликовано не было, и точного его содержания мы не знаем. Но, судя по российской печати, первый взнос по этому соглашению Россией был уже сделан².

Есть сведения, что заключаются они обычно на английском языке. При этом встречаются иногда лингвистические трудности из-за разницы ряда терминов в английском и американском языках (в частности, в употреблении глагола «*shall*» и «*will*») или таких выражений, как «*enter into force*» и «*come into operation*»³.

Часто «меморандумы понимания» представляют собой продолжение ранее заключенных договоров, их конкретизацию, уточнение или развитие. Те статьи, которые должны были бы включить в открытый договор во время его заключения, теперь включаются в секретный «меморандум взаимопонимания».

Трудности заключаются и в том, что иногда некоторые статьи «меморандума взаимопонимания» в известной степени несовместимы с договором, который они «развивают», и это может вызвать протест со стороны некоторых участников договора. Кроме того, заключение таких меморандумов лишает возможности парламенты, которые имеют на это право, ознакомиться с ними. Так, с содержанием англо-американского меморандума о «звездных войнах» парламент Англии был ознакомлен только в общих чертах⁴. В этом случае, естественно, возникает сомнение в соответствии подписанного «меморандума» внутреннему законодательству, затрудняется координация между исполнительной и законодательной властями в отношении внешней политики страны.

¹ Barston R.P. Op. cit. – P. 215–216.

² В российских средствах массовой информации появились уже критические замечания (на наш взгляд, справедливые) относительно секретного характера соглашения и того, что в условиях финансового кризиса в России время для уплаты крупных долгов, которые наша страна не платила почти 80 лет, было выбрано явно неудачно.

³ Barston R.P. Op. cit. – P. 215–216.

⁴ Ibid. – P. 217.

Система
утаивания
становится
еще более
изошренной

Стремление исполнительной власти избежать ратификации «меморандумов» приводит и к тому, что все больше заключается соглашений, которые не называются «договорами». После Второй мировой войны американские президенты заключили в семь раз больше так называемых «исполнительных соглашений», которые не требуют ратификации, чем договоров. Из 1271 соглашения (под разными названиями) при Рейгане было заключено только 47 договоров¹.

Для того чтобы избежать ратификации и вообще сделать соглашения секретными и тем самым максимально облегчить их заключение, не ставив о них в известность парламенты, в последние годы была придумана еще более изошренная система. Любое соглашение может стать известным, если оно помещается в сборник документов (заключенных формально соглашений) того или другого министерства. А что если формально не заключать никаких соглашений? А если просто обменяться письмами? Ведь переписка не подлежит публикации. Было решено ввести в практику обмен письмами по проблемам, которые должны были бы быть предметом формальных соглашений. А для верности вести этот обмен письмами не между министрами, а между чиновниками (дипломатами), даже второго ранга. Вы скажете, что это документы, не имеющие силу официального соглашения. Правильно, но чтобы придать им силу официального соглашения, был изобретен такой трюк. Некоторое время спустя после первого обмена письмами, излагающими суть соглашения, министры иностранных дел обмениваются официальными письмами, в которых, не повторяя содержания прежних, делается ссылка на них. Тем самым первым письмам придается законная сила. Найти при этом в архивах министерства всю эту переписку и тем более первые, наиболее важные письма под силу только самим дипломатам и чиновникам. В свое время так было практически подписано соглашение между Британией и Южно-Африканским Союзом (расистским).

В 1991 г. при помощи таких писем было заключено соглашение между Англией и Аргентиной о Фолклендских островах. Письма были подписаны руководителями глав делегаций, которые вели переговоры, причем даже не полными их именами, а инициалами, то есть практически парафированы, но не на самом

¹ Berridge G.K. Op. cit. – P. 166.

высоком уровне. А позднее они были закреплены обоюдными вербальными нотами министра иностранных дел Аргентины и временного поверенного в делах Англии в Аргентине. К чему такие хитроумные маневры? Почему бы эти документы, подводящие первые юридические итоги Фолклендской войны, не опубликовать в печати? Дело в том, что Аргентина не хотела, чтобы в стране знали, что в договоре ни слова не говорилось о суверенитете Аргентины над островами (из-за чего шла война и о чем постоянно повторяли аргентинские правители), а аргентинцы не без основания могли бы выступить против правительства за отказ от прежней позиции.

Английские правящие круги также не желали публикации, но уже по другой причине. В обмен на уступки Аргентине английские власти разрешили аргентинцам действия в экономической зоне Фолклендских островов. Англичане могли бы рассматривать эту позицию своего правительства как первый шаг к передаче зоны островов (а она важнее, чем сами острова) Аргентине.

Стремление скрыть принимаемые решения по внешней политике и дипломатии осуществляется и другими способами. В условиях бурной активности СМИ полностью утаить принятые решения, заключенные договоры иногда бывает трудно. Тогда прибегают, так сказать, к плановой официальной «утечке информации», представляя ее как «случайную» утечку. Вот один из примеров. В ноябре 1997 г. Клинтон подписал новую директиву по использованию американского ядерного оружия (предыдущая была подписана Рейганом в 1981 г.). Глава стратегического командования на вопрос, чем она отличается от старой, ответил, что в директиве Рейгана будто бы присутствовала установка США на победу Америки в ядерной войне, а в новой она уже опущена, и это главное в новой директиве. Была ли такая установка в директиве Рейгана, трудно сказать. Сейчас он тяжело болен и узнать, как было на самом деле, невозможно, а документы настолько секретны, что они не публикуются. Но американские журналисты не верят этой версии и считают, что новая директива предусматривает применение Соединенными Штатами ядерного оружия первыми, что она по-прежнему допускает варианты ядерных ударов по военным и гражданским объектам России и вообще больше похожа на директиву 1981 г. и не отражает изменений после окончания «холодной войны»¹.

¹ *Компас*. – 1997. – № 1. – С. 16–17.

В связи с усложнением проблем, обсуждаемых дипломатами, встал вопрос и о более широком привлечении к решению международных проблем ученых, специалистов, инженеров. Выдвинулась на первый план так называемая «солидная экспертиза» с участием специальных международных организаций. Во Всемирной организации здравоохранения три делегата на ежегодную ассамблею должны быть избраны из числа лиц, наиболее известных в медицине, один из делегатов должен быть директором метеорологической службы¹. Экспертами должны быть видные ученые. Цель такой экспертизы – «анализ и выработка дополнительных основ внешней политики и приемов дипломатии и “новых инициатив”. При этом обязательным элементом этих инициатив является их нестандартный характер и политическая смелость»².

**Протокол
и культура
бизнеса**

Учитывая, что современная дипломатия направлена прежде всего на решение экономических проблем, поиски рынков сбыта и инвестиций, последние руководства по дипломатии уделяют большое внимание протоколу деловых кругов или, как бизнесмены называют его, «культуре бизнеса». Главная формула экономического успеха определяется как «профессионализм плюс порядочность». Культура бизнеса направлена на то, чтобы сохранить преданность вашей клиентуре. Знание дипломатического протокола является важной частью «культуры бизнеса». Вместе с тем в общении между собой представители бизнеса руководствуются и своими собственными нормами протокола, которые в некоторой степени отличаются от светского протокола³. Но хорошие манеры считаются в бизнесе очень полезными и высоко ценятся. К проверенным партнерам, доказавшим за ряд лет свой высокий профессионализм и честность, относятся с доверием и с ними охотнее идут на сделку. К новичкам долго присматриваются, чтобы решить, стоит ли иметь с ними дело. Если бизнесмен сразу повел себя неправильно, то, как правило, с ним перестают иметь дело. Первым принципом деловых людей является верность своей фирме и вторым – не иметь дела с грубым, беспокойным, невыдержанным коллегой⁴.

Потерять в бизнесе репутацию нетрудно, достаточно плохо составить письмо или факс, грубо ответить на телефонный зво-

¹ Kaufmann J. Op. cit. – P. 102.

² Barston R.P. Op. cit. – P. 2.

³ Morgan J. Op. cit. – P. 305.

⁴ Ibid. – P. 52.

нок, сделать ошибку и не признать ее, не извиниться за нее, не дать свою визитную карточку в ответ на данную вам карточку и не объяснить ее отсутствие у вас, опоздать на прием, не ответить на данный вам ланч. Даже одного из перечисленных нарушений протокола достаточно, чтобы испортить свою репутацию, а двух-трех проявлений некультурности будет более чем достаточно для прекращения контактов. Задача бизнеса состоит не только в том, чтобы не делать ошибок, но и чтобы с первой встречи создать имидж уверенного в себе партнера, умеющего себя вести в обществе, интересного и знающего дело собеседника, человека, который умеет вести дела честно, даже с конкурентом, без мошенничества и обмана.

Некоторые особенности протокола в бизнесе

Дипломатический протокол исходит из того, что не только день, но и вечер у дипломата обычно занят: приемами по национальным праздникам (обычно с 18 до 20 часов), открытием различных выставок, кинопросмотрами и т.д., а затем обедами. Обед, как правило, с супругой – один из наиболее частых и ответственных приемов.

В отличие от этого, бизнесмены не слишком жалуют деловые обеды, во всяком случае они для западных бизнесменов скорее исключение, чем правило. Вечер для них – это время для отдыха (в семье или среди друзей), для посещения концертов и театров. Как сказал мне один английский крупный бизнесмен, «мы зарабатываем деньги не для того, чтобы работать по вечерам, а для того, чтобы их тратить в свое удовольствие, а иначе для чего их зарабатывать?».

Поэтому основным приемом является для них ланч (с 13.00 до 15.00). Как правило, ему предшествует «аперитив» – водка, джин, сухое вино, соки. Во время «аперитива» деловой разговор ведется редко: гости собираются, происходит словесная разминка, хозяин должен заинтересовать гостей разговором. Затем сразу после закуски начинается серьезный разговор, переговоры и продолжают они за кофе (чаем). Завершается ланч кофе и ликером. В это время может быть произнесен и заключительный тост – за успех переговоров, за наше сотрудничество и т.д. Иногда вечером по завершении дискуссии хозяин предложит поход в театр (с возможным ужином), в ресторан – желательно с участием артистов (естественно, все за счет приглашающей стороны). Можно ли в этом случае продолжать переговоры? Это зависит от обстоятельств. Но они должны вестись в более дружелюбном тоне, более раскованно.

Такое приглашение делается и в случае не слишком успешных переговоров, чтобы в какой-то мере сгладить неудачу. Мне вспоминается такой случай. В Лондон приехал для переговоров с крупнейшей химической компанией Англии заместитель премьера СССР министр химической промышленности Костандов. Однако они зашли в тупик. Мы возвращались из Шотландии, где осматривали химические заводы, в небольшом самолете. Участники переговоров, и англичане и мы, молчали. Атмосфера была тягостной. Костандов спросил меня: «Что будем делать?». Я предложил ему сказать, что он приглашает их в Москву, обязательно с супругами (для них мы приготовили отдельную программу). А надо иметь в виду, что, несмотря на многолетнее успешное сотрудничество, их жены никогда не были в Москве. Костандов изложил английским бизнесменам свое предложение. Я перевел его и от себя пригласил англичан на обед вечером в посольство. Они оживились, посоветовались, и руководитель английской делегации сказал: «Мы принимаем приглашение господина министра. Но, в свою очередь, вместо обеда у посла (надеемся, что он не обидится) приглашаем участников переговоров в один лондонский ресторан, где будут выступать артисты. Мы любим этот вполне приличный ресторан и надеемся, что вам там понравится». Вечером мы были в этом ресторане. Костандову очень понравилось исполнение певицы, и в конце обеда он под одобрение англичан провозгласил тост: «Мы закончили первый этап переговоров. За нашу встречу в Москве. Я уверен, что она закончится успехом для обеих сторон»¹. Из других встреч бизнесмены предпочитают также короткие приемы после рабочего дня типа коктейлей (с 18.00 до 20.00). Они дают возможность не тратить много времени и вместе с тем встретиться накоротке с нужными людьми и обсудить оставшиеся нерешенные вопросы².

Заслуживают внимания и другие советы, которые дает бизнесменам пособие Моргана. По его мнению, во время ланча следует оставить время и для шуток, для свободного легкого разговора, пикантных новостей³. Годичные собрания акционеров компаний, на которых мне довелось не раз присутствовать, наряду с серьезными докладами всегда перемежались шутками, возгла-

¹ Из личного архива автора.

² *Morgan J.* Op. cit. — P. 315.

³ *Ibid.*

сами одобрения и даже взрывом аплодисментов. Морган советует бизнесменам даже в деловых серьезных переговорах уметь «хоть немного показать себя, очаровать собеседника». Это сослужит добрую службу¹.

Интересно и еще одно его соображение. С вашим партнером по переговорам вы должны общаться как с коллегой, а не как с конкурентом. Очень важно, как вы общаетесь в ходе переговоров с подчиненными вам сотрудниками компании, которую вы возглавляете. Не следует публично отдавать им приказы, тем самым унижая их, просить ваших младших служащих делать то, что не входит в их обязанности. Это создает плохое впечатление о порядках в вашей фирме, о вас лично и не укрепляет ваших позиций в ходе переговоров².

Наконец, в Англии практикуются приемы необычного характера, и российские бизнесмены должны быть готовы к ним (и конечно, не удивляться и не осуждать их, если этот вид приемов вам не нравится). Вас и других членов делегации приглашают на обед, а в конце приема на кофе, чай вас приглашают в другую комнату, где, как говорит хозяин, «вас уже ждут другие гости, которые приглашены на кофе, чтобы встретиться и поговорить с вами». В конце концов для хозяина это самореклама, но и для вас любая возможность рекламировать ваши товары не является лишней. У них так принято, и не нам изменять их обычаи.

В западных кругах существуют также некоторые формы торговли, которые нам ранее были неизвестны. О них надо знать и дипломатам, и бизнесменам. Вот один из них. Когда продавец и покупатель не знакомы друг с другом, требуются гарантии оплаты. В западной деловой практике применяется так называемый «безотзывный аккредитив». Эти взаимоотношения характеризуются как «документированная продажа»³. Однажды на одной такой сделке Внешторгбанк России отказался от оплаты по аккредитиву. Российской стороной был отозван «безотзывный аккредитив», что в западной деловой практике считается совершенно невозможным делом. Таким образом незнание этого правила не только продавцом и покупателем, но и финансистами сорвало сделку.

¹ *Morgan J.* Op. cit. – P. 305.

² *Ibid.* – P. 507.

³ *Венедиктова В.И.* О деловой этике и этикете. – М., 1994. – С. 124.

Роль в деловой культуре технических средств В дипломатической работе и особенно в бизнесе стал широко применяться факс. Выработаны практические нормы его применения. Некоторые бизнесмены, однако, не считаясь с этими нормами, настолько расширили сферу его применения, что это стало нарушать обычные нормы этикета. Так, например, стали посылать приглашения на прием по факсу. Это недопустимо¹. Приглашение должно носить личный характер. Фамилия, имя должны писаться от руки. В случае отказа желательно поблагодарить за приглашение и затем объяснить причины отказа, и сделать это так, чтобы не обидеть хозяина.

Лучше отправлять факс на бланке вашей фирмы с указанием даты отправления. В случае, если вы передаете ответ по факсу, то прежде следует поблагодарить за присланное письмо и, конечно, постараться не задерживать ответ. Не отвечать на переданное вам обращение категорически запрещается – это вредит вашему авторитету. И в дипломатической работе, и в бизнесе стал широко применяться телефон. К сожалению, многие не умеют им пользоваться, особенно сотрудники учреждений и компаний.

К наиболее распространенным ошибкам относятся:

1. Звонки домой в неурочное время. Принято ограничивать время звонков – не раньше 8.30 утра и не позднее 10.30 вечера. Если вы собираетесь вести относительно долгий разговор, то следует спросить, может ли в настоящее время ваш собеседник разговаривать, и если он ответит: «Простите, у меня люди. Не могли бы Вы позвонить позднее?», лучше в таком случае снова позвонить самому.

2. Часто тот, кто звонит, не здоровается и не называет своего имени, а отвечающий произносит «Алло» или «Слушаю», не говоря, кто взял трубку, и не здороваясь.

3. Первым должен положить трубку тот, кто звонил вам, и после того, как он поблагодарит вас и положит трубку, кладете трубку и вы.

4. Вам звонят, но вы долго не поднимаете трубку. Это невежливо. Считается, что трубку следует поднять до четвертого звонка, а если вы не успели этого сделать, то извинитесь за задержку.

¹ Morgan J. Op. cit. – P. 139.

5. Иногда отвечающий на звонок не уточняет, кто звонит, и не записывает номер телефона звонившего.

6. В случае отсутствия того, кому звонили, его секретарь не объясняет, когда можно ожидать возвращения лица, кому звонили, или ответит как в старом анекдоте: «Господин Иванов вышел на минутку, позвоните через час», не спросит «Чем могу Вам помочь?» и не перезвонит после возвращения господина Иванова.

7. Иногда позволяют себе грубость в разговоре типа «никого нет», «у нас обед», «я здесь посторонний», «это ваша проблема, а не моя» и т.д.

Помните, что отказ по телефону, резкое «нет» (без объяснения причин) усложняют переговоры, могут повредить фирме. Когда вы говорите с собеседником, видите его и его реакцию, вы можете смягчить свой отказ улыбкой, жестом. В разговоре по телефону это исключено, поэтому разговор по телефону должен быть особенно вежливым, деликатным. Существует даже понятие «телефонный этикет». Ему надо учить сотрудников посольства, других учреждений и фирм.

Сейчас в практику вошли разговоры по мобильному телефону. Это удобно, быстрее позволяет решить дела. Но при этом следует иметь в виду, что разговор по нему не должен мешать другим, да и вы сами не должны делать ваш разговор доступным широкому кругу лиц. Поэтому не рекомендуется говорить по нему в ресторане, театре (его надо оставить на вешалке, в ресторане у швейцара, дома, если вы идете на прием). Чиновникам и бизнесменам не рекомендуется обсуждать по телефону тему, которая может составлять государственную или коммерческую тайну.

Ну и, наконец, как мы уже упоминали, в свое время работники советских торгпредств, представители советских государственных фирм любили называть себя «коммерческими дипломатами». В этом был свой смысл. Сейчас роль «коммерческих дипломатов» в известной степени выполняют и российские бизнесмены, имеющие внешние связи. Поэтому знание ими дипломатии, ее приемов, методов, оформления государственных внешнеполитических документов, знание особенностей дипломатии той или другой страны, с которой бизнесмену приходится иметь дело, является для деловых кругов не только желательным, но в ряде случаев и обязательным. Оно, так сказать, — дополнительный гарант их коммерческого успеха.

**Новое
в дипломати-
ческом
и светском
этикетe**

Этикет, правила хорошего тона со временем также претерпевают некоторые изменения в сторону большей человечности, демократичности, часто под влиянием национальных особенностей стран, недавно вступивших в активную международную жизнь. Так, например, в хорошей книге В.И. Венедиктовой «О деловой этике и этикете» говорится, что при рассадке за столом придерживаются принципа «мужа не сажают рядом с женой»¹. И в общем это правильно, но современная жизнь внесла изменения и добавления в этот принцип. Если пара помолвлена, говорится в английском пособии по этикету, а также в течение первого года брака («медового года») желательно за столом их не отделять друг от друга².

Сложнее обстоит дело с преподнесением подарков гостями хозяевам приема. В прошлом считалось, что если вы приглашены на ланч или обед, то гости преподносят супруге хозяина скромный букет цветов. Потом этот обычай постепенно стал исчезать. Сейчас, однако, стало складываться правило хозяевам делать скромный подарок (мужу – бутылку вина, а жене – цветы). Считается, что на общие вечерние приемы делать подарки некорректно³.

Лиц, приглашенных на обед к английской королеве, маршал двора предупреждает, что королеве можно преподнести через него определенного вида цветы (в горшочке), которые она любит, и добавляет, что их можно приобрести в определенном магазине, который является «поставщиком цветов Ее Королевского Величества»⁴. В монархических странах при посещении царственных особ следует предварительно справиться в протокольной службе двора, можно ли монарху сделать подарок.

В последнее время среди политиков крупных стран и бизнесменов стало широко распространяться при разговоре и на пресс-конференциях употребление первого имени. Это своего рода демонстрация близких дружественных отношений между ними, рассчитанная на средства массовой информации. Что по этому поводу говорят зарубежные наставления по этикету? Они отмечают, что при общении дипломаты и многие политики по-прежнему предпочитают называть друг друга не по первым именам (Билл, Борис, Жак), а

¹ Венедиктова В.И. О деловой этике и этикете. – С. 79.

² Morgan J. Op. cit. – P. 140.

³ Ibid. – P. 218.

⁴ Из личного архива.

более официально – господин министр, госпожа Блэр. Многие титулованные особы предпочитают, чтобы к ним обращались, упоминая их титул, должность, а если вы их не называете так, то это считается фамильярностью¹.

Особое внимание современный этикет обращает на темы разговора собеседников. В уже упомянутом нами наставлении по этикету есть даже специальный раздел, озаглавленный: «Темы, которые являются табу на дипломатическом приеме».

К ним автор относит *деньги*. Они являются частным делом для многих. Не следует спрашивать собеседника, как много он зарабатывает, сколько он тратит на свой дом, одежду и т.д.² (но из своей личной практики могу заметить, что разговоры среди дипломатов о том, как мало они получают, как их ограничивают в расходах министерства иностранных дел, и даже «обмен опытом», как можно обойти эти ограничения, – обычная тема разговоров).

О *сексе*. В последнее время некоторые считают эту тему вполне позволительной в разговоре, другие предпочитают не обсуждать ее. Чем старше общество, тем секс и другие вопросы личной интимной жизни являются менее желательными для обсуждения. Передача сплетен на эту тему может вызвать у партнеров, ваших собеседников резко отрицательную реакцию. В последние десятилетия появились «отклонения» в сексе – гомосексуализм, лесбиянство. Они вызвали далеко не однозначное отношение в обществе – от полного признания до такого же резкого осуждения сторонников права на «свободную любовь» и уважения любых прав человека, не приносящих вреда другим, и обвинения тех, кто против этой «свободы», в шовинизме и неуважении «прав меньшинства» и т.д. При этом положении вещей обсуждение этих вопросов на приемах и встречах может привести к осложнениям, когда каждая сторона будет настаивать на своей точке зрения, и это приведет к диспуту и обострит обстановку.

Разговор о пище за столом раньше считался признаком дурного тона. Сейчас оценка за столом приготовленных блюд (конечно, благоприятная) считается вполне допустимой³.

Комплименты хозяйке раньше считались также нежелательными (чтобы не обидеть других женщин). Сейчас же деликатно сделанный комплимент типа «как Вы красиво одеты» считается

¹ Morgan J. Op. cit. – P. 181–182.

² Ibid.

³ Ibid. – P. 179.

приемлемым. Но любой комплимент должен быть к месту, не быть двусмысленным и не обижать других гостей (например, обращение типа «как Вы хорошо сегодня выглядите» может быть истолковано так, что раньше она выглядела неважно).

В последнее время в России появилось много брошюр об этикете и этике деловых отношений. Следует, однако, иметь в виду, что многие из них написаны не специалистами и содержат много ошибок. В Дипломатической академии этот курс читает знаток этих проблем посол О. К. Квасов, и мой совет: при сомнениях по этим проблемам после прочтения популярных брошюр обращаться за разъяснениями к нему¹.

**Национальные
и психологи-
ческие
особенности
этикета²**

Для России и других стран Содружества независимых государств, которые не имели прямых связей с иностранными фирмами, представляется важным знать основные черты делового стиля, этики и протокола наших основных коммерческих партнеров.

Американские бизнесмены не слишком привержены традициям. Они выработали свой стиль делового общения и стремятся навязать свои правила. Они уделяют большое внимание поискам контактов и сбору через них всех необходимых сведений, а также презентациям и рекламе.

Английские бизнесмены отличаются высоким профессионализмом. Они неохотно идут на сделки, отдача от которых будет через пять-десять лет. По моим наблюдениям, они, как правило, интеллигентные люди, интересуются искусством, спортом. Они умеют не только работать, но и отдыхать и укрепляют свои контакты во время игры в теннис и гольф, во время скачек и посещения театров. Они активны на различных семинарах, симпозиумах, выставках, очень ценят семейные контакты. Бизнесмены тесно связаны с парламентом, консервативной партией и правительством, умеют через связи с правительством отстаивать свои деловые интересы. При установлении и поддержании деловых контактов широко используют подарки (не слишком дорогие, сувенирного характера) и любят сами их

¹ Даже в цитированной работе В.И. Венедиктовой встречаются мелкие погрешности. Так, в ней говорится, что «при доедании супа тарелку следует наклонять от себя». При этом мне вспоминается ответ на вопрос, заданный графу Игнатьеву: в какую сторону лучше наклонять тарелку с супом? Он говорил: «А это зависит от того, в какую сторону вы желаете пролить суп».

² В этом разделе использована книга В.И. Венедиктовой «О деловой этике и этикете».

получать. Представители крупного английского бизнеса близки по манерам к аристократии, они ценят утонченные приемы с участием представителей правящей элиты и знаменитых деятелей искусства. Бизнесмены среднего ранга попроще. Юмор их носит больше характер деловой, профессиональный, увлечения – ближе к интересам среднего класса.

Французские деловые круги – истинные представители своей страны. В собеседниках, в своих партнерах по бизнесу они ценят знание французской культуры и искусства, не любят написанных на английском языке проспектов фирм и рекламных объявлений. Они эмоциональны, могут перебить собеседника, высказать по ходу беседы свои критические замечания, но не обижаются, когда перебивают и их. О делах французские бизнесмены не любят говорить во время еды (они гурманы), предпочитая вопросы бизнеса обсуждать за кофе. Личные проблемы, болезни, доходы и расходы предпочитают со своими партнерами не обсуждать. Приглашение на ужин – большая честь для французов, а опоздание на ужин на четверть часа считается нормой. На ужин гости приходят с подарком (цветы, но не белые хризантемы, которые во Франции считаются символом скорби, вино дорогих марок, шоколадные конфеты).

Во Франции не принято обращаться по имени. Обычно употребляют обращение «мсье» и «мадам». Французы не любят, когда их касаются собеседники. На визитной карточке обычно ставится образование, которое очень ценится, желательно, чтобы и на вашей визитной карточке, вручаемой французским бизнесменам, упоминалось ваше образование.

Итальянские бизнесмены придают большое значение визитным карточкам и ждут, что вы вручите им свою. Переговоры они обычно ведут с людьми, равными им по положению. Итальянцы очень гордятся своей историей и культурой. Знание их, упоминание латинских выражений найдет отзыв у вашего собеседника-итальянца. Неформальные, дружеские отношения между партнерами приветствуются. Они любят обсуждать деловые вопросы в неофициальной обстановке, в ресторанах, они гордятся своей кухней.

Немецкие бизнесмены аккуратны, точны, имеют огромный опыт в бизнесе и ведении переговоров. Они точны в соблюдении сроков и условий договора и требуют этого от своих партнеров. Они предпочитают, чтобы партнеры обращались к ним с учетом их титулов. Подарки в деловом обращении не приняты. На переговорах бизнесмены не тратят попусту времени, они предпочитают сразу приступить к делу.

Этика японских бизнесменов значительно отличается от норм делового мира западных стран. Обычно они устанавливают контакты по рекомендации третьих лиц – посредников, услуги которых могут вознаграждаться. Ваш отказ дать свою визитную карточку может обидеть японца. Так же как у итальянцев, контакты устанавливаются только на одинаковом уровне. Тот, кто устанавливает контакт с вышестоящим по рангу бизнесменом, выступает в роли просителя. Японские бизнесмены точно соблюдают назначенное время встреч и болезненно относятся к опозданиям, чем бы они ни были вызваны. В качестве приветствия японцы предпочитают поклоны и избегают рукопожатий, отсюда совет: не протягивайте руку первым ни при встрече, ни при расставании. При переговорах бизнесмены иногда кивают головой – это не означает, что они согласны, они просто хотят этим сказать, что они поняли вас. Японцы очень вежливы и ценят такое же отношение к ним. Бизнесмены не позволяют, чтобы на них давили, они могут даже уйти с переговоров.

Глава VIII

**ИЗ ИСТОРИИ
КОНФИДЕНЦИАЛЬНЫХ КАНАЛОВ
НА ВЫСШЕМ УРОВНЕ**

1. Тайный канал связи между СССР и США

Добрый министр никогда не должен достигать успеха в своих договорах ложными обещаниями и не держать своего слова; тот ошибается, кто думает, что искусному министру (переговорщику) надобно быть мастером обманывать, — обман происходит от слабости ума.

Франсуа Кальер,
французский дипломат

Не думай, что говорить и делать правду нужно только в делах важных. Говорить и делать правду нужно всегда, даже в самых пустых делах не позволять себе лжи.

Л.Н. Толстой

Нужно быть правдивым во всем, даже в том, что касается родины. Каждый гражданин обязан умереть за свою родину, но никогда нельзя обязать его лгать во имя родины.

Ш. Монтескьё,
французский философ

Еще в начале июля 1960 г. в Вене Н.С. Хрущев произнес такую речь о Кубе, что не только в Вашингтоне, но и в Москве схватились за голову.

Он сказал: «Советский Союз окажет народу Кубы поддержку в справедливой борьбе. Не следует забывать, что Соединенные Штаты не находятся на таком недостижимом расстоянии от Советского Союза, как прежде. Образно говоря, советские артиллеристы своим ракетным огнем могут поддержать кубинский народ, если агрессивные силы в Пентагоне осмелятся начать интервенцию против Кубы. И пусть в Пентагоне не забывают, что, как показали последние испытания, у нас имеются ракеты, способные попадать точно в заданный квадрат на расстоянии тринадцати тысяч километров. Это, если хотите, является предупреждением»¹.

¹ *Гриневский О.* Тысяча и один день Никиты Сергеевича. — М., 1998. — С. 315.

На рассвете 15 апреля 1961 г. шесть американских бомбардировщиков В-26 с кубинскими опознавательными знаками нанесли удар по Кубе, уничтожив почти половину всей авиации Фиделя Кастро¹. Тысячи кубинских эмигрантов высадились на кубинских пляжах Залива свиней. Там они оказались под огнем танков и артиллерии Кастро и без поддержки, которую эмигрантам обещали в Пентагоне. Пентагон настаивал на их прикрытии с воздуха и моря. Но Кеннеди был непреклонен – никакого вовлечения в войну США быть не должно. Американские военные корабли приблизились к острову, встали на якорь, но огонь не открывали. Кеннеди опасался вмешательства русских, и прежде всего действий русских в Западном Берлине².

Советские
ракеты
приближаются
к Кубе

Хрущев в те дни говорил: «Мы обязаны вести политику с позиции силы. Мы не говорим это вслух, но это так. Другой политики, другого языка наши противники не понимают»³. В 2002 г. исполнилось сорок лет со времени начала Карибского кризиса. До сих пор он остается предметом многочисленных исследований, книг и статей американских и советских ученых и дипломатов. Опубликованы мемуары участников тех событий, в том числе А.А. Громыко, Г.М. Корниенко, О.А. Трояновского, Б.И. Поклада и др. Особенно интересными и полезными являются напечатанные в журнале «Международная жизнь» документы под названием «Обмен посланиями между Председателем Совета Министров СССР Н.С. Хрущевым и Президентом США Дж. Кеннеди 22 октября 1962 года – 14 декабря 1962 года»⁴.

Большинство исследователей считают, что это был самый опасный кризис из тех, что имели место в годы «холодной войны». Потому и я, предпринимая второе издание своей книги «Современная дипломатия», посчитал необходимым добавить в первый том моей работы отчеты о переговорах по спецканалу, малоизвестные большинству российских читателей. Все опубликованные документы охватывают период с октября 1962 г., но начались переговоры по вопросу о размещении советских ракет на Кубе значительно раньше. Сама же идея установки наших ракет на Кубе возникла по крайней

¹ Гриневский О. Указ. соч. – С. 350.

² Там же. – С. 351.

³ Там же. – С. 358.

⁴ *Международная жизнь*. – 1992. – Российско-американская публикация. – С. 8–112.

мере в 1961 г., в практическом плане переговоры на эту тему велись с мая 1962 г., а может быть, и раньше. Известный советский дипломат О.А. Трояновский, в то время занимавший пост помощника председателя Совета Министров СССР, в своих мемуарах рассказывает: «Помню в конце мая (1962 г. – В.П.) мне позвонил из ЦК КПСС В.С. Лебедев, который был помощником Хрущева, и сказал: «Олег Александрович, то, что Вы сейчас услышите, ошеломит Вас». И после небольшой паузы добавил: «Обсуждается вопрос о размещении наших ракет на Кубе». Как выяснилось, идея эта зародилась у Н.С. Хрущева¹.

Оказывается, еще в мае 1961 г., больше чем за год до описываемых событий, был установлен тайный канал связи между США и СССР, но не публичный, с использованием министерств иностранных дел и госдепартамента, а между представителем ГРУ (Главного разведывательного управления Советской Армии), работавшим «под крышей» корреспондента ТАСС, полковником Большаковым, при посредничестве американского журналиста Холемана, и братом президента США Робертом Кеннеди (с ведома президента) и с советской стороны – с премьер-министром Н.С. Хрущевым. Нужен ли был этот канал? Предлагаемая вам глава показывает, что он был необходим.

**Что думают
в Москве
о Кеннеди**

Прежде всего из нее читатель узнает, что Джон Кеннеди был обижен на советских руководителей за то, что они недооценивали способности американского президента. Г.М. Корниенко, в свое время первый заместитель министра иностранных дел России, писал о том, как характеризовал Хрущеву наш посол в США М.А. Меньшиков американского президента: «Кеннеди по сравнению с вице-президентом Ричардом Никсоном (впоследствии Никсон стал президентом) малоопытен, «выскочка», и если он победит на выборах, то хорошего президента из него не получится». «Мною же, – замечает Корниенко, – было высказано противоположное мнение о Кеннеди как о настоящем, умном, неординарном политике»². Хрущев впоследствии сказал Корниенко: «Ты был прав, а другие (он, наверно, имел в виду нашего посла. – В.П.) – нет»³. У Хрущева, вероятно, было семь пятниц

¹ Трояновский О.А. Карибский кризис: взгляд из Кремля. – Международная жизнь. – 1992. – Март-апр. – С. 169.

² Корниенко Г.М. Новое о Карибском кризисе // Новая и новейшая история. – 1991. – № 3. – С. 82.

³ Там же.

на неделе. В 1961 г. после встречи с Кеннеди в Вене он вновь возвратился к той мысли, которую ему внушил наш посол. Он сказал о «непригодности президента Кеннеди к своей должности». «Да, если сейчас у американцев такой президент, то мне жаль американский народ»¹, – заключил он.

Надо, правда, сделать скидку на обстановку, в которой происходила встреча в Вене. Она не привела к каким-либо конкретным результатам. Наоборот, позиции сторон разошлись еще дальше, и Хрущев был рассержен. Отправляя А.Ф. Добрынина послом в США в марте 1962 г., Н.С. Хрущев еще раз изменил свое мнение о Кеннеди и сказал новому послу: «Хотя президент и молодой, но “человек с характером”». Хрущев, вероятно, понял, что поручить переговоры с США нашему тогдашнему послу (Меньшикову) – значило бы провалить их, и решил использовать возможности нашей военной разведки, чтобы через нее непосредственно связываться с американским президентом. Можно было понять, почему Москва держала посольство СССР в Вашингтоне в полном неведении относительно размещения ракет на Кубе, и только вечером 22 октября сменивший Меньшикова Добрынин был поставлен в известность об этом событии за час до выступления американского президента².

Несколько слов
об истории
конфиденциальных
каналов

В истории США конфиденциальные каналы в дипломатии довольно широко использовались в годы Второй мировой войны. Еще в 1940 г. часть американских политиков, дипломатов и даже военных, отстаивая позицию изоляционизма Америки, стала мириться с возможностью полного завоевания Англии гитлеровцами. Исходя из этого, они стремились оттянуть вступление США в войну. Многие лица, занимавшие высокие посты в США, симпатизировали нацистам. Ф.Д. Рузвельт считал, что такие настроения были распространены среди чиновников государственной службы, и особенно в государственном департаменте. Именно поэтому он назначил своего советника миллионера Уильяма Аверелла Гарримана в марте 1941 г. специальным представителем президента в Англии, а в сентябре того же года – руководителем американской делегации на москов-

¹ Суходрев В.М. Язык мой – друг мой. От Хрущева до Горбачева. – М., 1999. – С. 139.

² Корниенко Г.М. Указ. соч. – С. 85.

ском совещании трех держав, а затем и послом США в СССР. Рузвельт взял с собой Гарримана и на Тегеранскую конференцию 1943 г.

В июле 1941 г. Рузвельт направил в Москву своего близкого друга и личного советника Гарри Гопкинса. Мне довелось, будучи в Австралии, встретиться с сыном Гарри Гопкинса, и он мне рассказал, как доверял Рузвельт его отцу: «Рузвельт не раз объяснял, почему он так доверяет Гопкинсу»: «Ему, Гопкинсу, от меня лично ничего не нужно. Все, что он просит, — касается Америки и только Америки, и потому я разрешаю говорить ему с иностранными деятелями всегда от моего имени, от имени президента США. И дверь моего кабинета всегда для него открыта»¹. Миссия Гопкинса в Москву носила сугубо секретный характер. Он прибыл в Архангельск обычным военным самолетом из Англии, где встречался с Черчиллем, и был принят представителями советских вооруженных сил очень тепло. «В России я пожал столько рук, сколько никогда не пожимал за всю свою жизнь», — писал он. Гопкинс встретился в Москве с военным руководством страны, в том числе со Сталиным. В Москве он отрекомендовался как личный представитель президента. «Мой президент, — сказал он при первой встрече, — считает Гитлера врагом всего человечества и потому желает оказать Советскому Союзу помощь в борьбе против Германии»².

Он передал Сталину личное послание президента и затем спросил его, в чем нуждается Советский Союз, что он хочет получить немедленно, во-первых, и, во-вторых, что будет нужно России в случае долгой войны. Ему было объяснено, что в первую очередь мы нуждаемся в орудиях противовоздушной обороны среднего калибра, а также более крупного калибра, пулеметах калибра, соответствующего нашим патронам, винтовках, авиационном топливе, в алюминии для производства самолетов³. Был обсужден маршрут доставки оружия и признано, что путь через Архангельск будет, вероятно, наиболее удобным⁴. На следующий день были обсуждены и другие вопросы с военными и дипломатами.

¹ Из личного архива автора. Сын Гарри Гопкинса принимал участие в кампании по организации парламентских выборов в Австралии.

² Robert E. Sher Wood. The White House Papers of Harry G. Hopkins. — Vol. I. — L., 1948. — P. 328–329.

³ Ibid.

⁴ Ibid. — P. 333–347.

**История
конфиден-
циального
канала
СССР–США**

Как мы уже отмечали, начало конфиденциального канала между СССР и США в 60-х годах связано с сотрудником ГРУ Георгием Большаковым. Первый раз он появился в США после окончания им Высшей разведывательной школы Генерального штаба СССР и работы в Военно-Дипломатической академии Советской Армии в 1951 г. Затем он был направлен в Вашингтон и там действовал «под крышей» корреспондента ТАСС. Еще в Вашингтоне он познакомился на ланче у пресс-атташе посольства СССР с американским журналистом Холеманом. Они стали часто встречаться друг с другом и обмениваться общей информацией. Большаков симпатизировал Холеману. ГРУ нашел его информацию полезной¹. В 1955 г. Большаков был вызван в Москву и назначен офицером «по специальным миссиям» при Г.К. Жукове и после отставки последнего в 1957 г. продолжал работать в Москве, в ГРУ. Когда Большаков уезжал в 1955 г. в Москву, свою связь с Холеманом он передал Гвоздеву, работавшему в посольстве атташе по вопросам культуры. После возвращения из Москвы в 1961 г. Большаков через Холемана установил связь с Робертом Кеннеди. 31 марта 1962 г. в Вашингтоне вручил свои верительные грамоты президенту советский посол А.Ф. Добрынин. В 1962 г. о тайном канале узнал А.А. Громыко и информировал об этом поверенного в делах в США М.Н. Смирновского. Из этого можно сделать вывод, что, в отличие от Меньшикова, новый посол был также информирован о канале. В своих мемуарах он так описывает этот канал: «В течение нескольких месяцев между ними (Хрущевым и Кеннеди) действовал конфиденциальный канал связи через корреспондента ТАСС в Вашингтоне Георгия Большакова и брата президента Роберта Кеннеди, а также пресс-секретаря президента Пьера Селлинджера. Большаков, работавший «под крышей» ТАСС, был сотрудником нашей военной разведки в чине полковника, но ему категорически запрещалось заниматься какими-либо другими делами, помимо этой связи. У него установились хорошие личные отношения с подвижниками президента – он бывал у них дома, играл в теннис и т.п.».

К тому, как оценивал Добрынин работу Большакова, мы вернемся позднее, а сейчас постараемся ответить на вопрос: а после марта

¹ *Alexander Fursenko, Timothy Naftali. The Hell of Gamble. Khrushchev, Castro and Kennedy. 1958–1964. – N.Y., 1997. – P. 109–110 (А. Фурсенко – историк, член Академии наук России, Тимоти Нафтели – преподаватель Йельского университета. В дальнейшем: А. Fursenko, Т. Naftali).*

1962 г. знали советские дипломаты в Москве и Вашингтоне, о чем велись конфиденциальные переговоры? Сам Добрынин пишет: «В первые месяцы моего пребывания в Вашингтоне действовали как бы два конфиденциальных канала: один старый – через Большакова, второй постепенно завязывающийся на меня». Из других источников известно, что контакты по каналу шли до 5 октября 1962 г., то есть в течение более шести месяцев¹. Значит, в Москве, несмотря на установление второго канала связи, придавали значение и первому каналу. Насколько информировал Большаков о своих встречах с Робертом Кеннеди и Джоном Кеннеди посла и министра иностранных дел? А.Ф. Добрынин косвенно так отвечает на этот вопрос: «Шифрованные донесения Большакова (они велись шифровальным отделением Генерального штаба Советской Армии и, как правило, не показывались послу) по военной линии посольства попадали, минуя Громыко, только начальнику Главного разведывательного управления Генерального штаба Советской Армии, который их докладывал непосредственно министру обороны. Последний (поскольку оба министерства всегда соперничали) обычно докладывал депеши Большакова прямо Хрущеву, далеко не всегда информируя о них Громыко, либо кратко излагая ему их суть. В результате Хрущев давал указания, как реагировать на эти депеши, непосредственно министру обороны, который и посылал инструкции Большакову. При этом Хрущев не всегда консультировался с Громыко»². Предположение, что Хрущев «кратко излагал Громыко суть» донесений Большакова, маловероятно. Хрущев не любил «делиться информацией других ведомств» с МИД или вообще с подчиненными ему лицами. И ясно, что ни руководство МИД, ни наше посольство в Америке не знали о переговорах по первому каналу, тем более что сам А.Ф. Добрынин признает, что Большаков умел «хранить в тайне свою связь»³.

2 марта 1962 г. Большаков и Р. Кеннеди специально встретились, чтобы обсудить возможность второй встречи президента и Хрущева. Вероятно, инициатива исходила от американской стороны. Р. Кеннеди начал разговор и сказал, что брат не был удовлетворен возобновлением ядерных испытаний и хотел бы избежать их продолжения

¹ А. Fursenko, T. Naftali. Op. cit. – P. 11. Из американской и российской литературы мы черпаем материал главным образом из этой книги, а также из книги А.Ф. Добрынина «Сугубо доверительно».

² Добрынин А.Ф. Сугубо доверительно. Посол в Вашингтоне при шести президентах США (1962–1986). – М., 1996. – С. 38–39.

³ Там же. – С. 38.

и договориться о достижении соглашения. «Мы уверены, что советская сторона хочет того же»¹. В тот же день газета «Вашингтон пост» опубликовала статью, в которой писала, что президент готовит речь о запрещении ядерных испытаний². Дж. Кеннеди дал своей делегации на переговорах указание начать обсуждение вопроса испытаний ядерного оружия в атмосфере, и если представители двух стран имеют доводы против, то он вновь предлагает Хрущеву встретиться. Это предложение было передано через Большакова. Через час после этого предложения Кеннеди публично объявил, что 15 апреля США возобновят ядерные испытания, отметил, что Добрынин пользуется его полным доверием, и призвал к расширению их дипломатических связей.

Несомненно, Большакову было известно, каким доверием Хрущева пользуется новый посол. Но у Большакова уже установились прочные связи с братом президента. Он видел и заинтересованность Белого дома в поддержании этих связей. Он понимал, что разорвать сложившуюся связь нетрудно, но какой будет новая связь? И Большаков на свой страх и риск решил через Холемана организовать новую встречу с Робертом Кеннеди. Было решено устроить ее 9 мая, когда советское посольство будет занято праздником Дня Победы. Холеман предложил «поздний ланч» в 16.00 в ресторане в Джорджтауне. Но, встретившись там, Холеман объяснил Большакову, что генеральный атторней (министр юстиции) может принять его только в 8.30 вечера. Большаков заметил, что он «не одет» для такого позднего приема, на что американский журналист ответил: «Вы всегда готовы, Джордж». Они встретились в Департаменте генерального атторнея. Департамент был уже закрыт, и Роберт Кеннеди ждал их у входа в здание. Холеман удалился, а вновь встретившиеся пошли в направлении Музея национальной истории. Вел беседу Р. Кеннеди (в последующем мы будем иногда называть их «встречи двух»). Атторней сказал, что американское правительство и президент озабочены тем, что советские лидеры недооценивают способности правительства Соединенных Штатов и самого президента (были упомянуты Куба, Лаос и Южный Вьетнам) и из-за этого происходит непонимание Москвой решимости американской администрации и тем самым увеличивается опасность. Если эта недооценка силы Соединенных Штатов будет иметь место, предупредил генеральный прокурор, то американское правительство предпримет соответству-

¹ А. Fursenko, T. Naftali. Op. cit. – P. 154.

² Washington Post. – 1962. – 2 March.

ющие акции, изменив курс своей внешней политики. Мой брат, продолжал он, готов отойти от политики периода Эйзенхауэра, если встретит соответствующее уважение со стороны СССР¹.

В начале июня 1962 г. Р. Кеннеди пригласил Г. Большакова провести с ним воскресенье в его доме в Виргинии. С февраля по июнь они встречались более 12 раз, и их отношения становились все более близкими. Однажды он даже спросил Большакова: «Скажи, Джордж, а кто в советском руководстве выступает за столкновение с Соединенными Штатами?».

Он ждал от него ответа даже на такие вопросы, на которые, он понимал, Большаков не был уполномочен отвечать². Вопросы отношений с СССР, в особенности в связи с Кубой и Западным Берлином, беспокоили американскую администрацию, и было решено провести дебаты между лучшими американскими экспертами по СССР – Ч. Боленом, Дж. Кеннаном, послом Л. Томпсоном. Впервые, однако, они разошлись во мнениях, а посол в СССР Томпсон мало что мог добавить к высказываниям экспертов. В этих условиях Роберт Кеннеди опять обратился к Большакову. Он спросил его: «Правильно ли, что военные не имеют решающего голоса по той проблеме, которую мы обсуждаем?». Большаков, в свою очередь, спросил, а имеют ли сторонники войны какие-нибудь prerogatives в американской системе? «В правительстве нет, – ответил его собеседник, – однако среди генералов Пентагона такие существуют, но президент решительно отвергает любые попытки принять их точку зрения и столкнуть две страны»³.

Роберт Кеннеди добавил, что президент получил доклад Объединенного комитета начальников штабов, в котором утверждалось превосходство США над СССР, и что экстремисты, возможно, хотят «позондировать» военную силу СССР. Р. Кеннеди подчеркнул, что президент «рассматривает баланс сил более реалистично».

Еще раньше, 12 апреля 1962 г., Политбюро ЦК КПСС приняло решение удовлетворить просьбу Ф. Кастро и направить на Кубу четыре дивизиона и 180 ракет для них (несколько меньше, чем ожидал получить Кастро)⁴. 10 июня конкретный план поставок на Кубу был уже готов и единогласно одобрен Президиумом ЦК⁵.

¹ A. Fursenko, T. Naftali. Op. cit. – P. 113.

² Ibid. – P. 184.

³ Ibid. – P. 185.

⁴ Ibid. – P. 170.

⁵ Ibid. – P. 184.

Хрущев направил специальное послание Ф. Кастро, которое вручил ему военный атташе СССР в Гаване. Кастро, по словам атташе, одобрил послание и даже расцеловал атташе.

Теперь настало время обратиться к президенту и его брату. 14 июня Хрущев поставил в известность своих коллег по Президиуму о том, что дискуссия ведется им с президентом США через Р. Кеннеди. Президиум решил, поскольку Р. Кеннеди спрашивал Большакова о причинах ухудшения в последнее время советско-американских отношений, дать инструкцию Большакову встретиться с Р. Кеннеди и изложить ему нашу позицию. (Авторы книги предполагают, что в составлении текста инструкции принял участие и МИД СССР.)

Большакову было предписано изложить наши позиции по Лаосу, подчеркнуть необходимость ускорить переговоры в Женеве, где Дин Раск, госсекретарь США (1961–1969 гг.) «портит переговоры» по соглашению о запрещении ядерных испытаний, хотя подписание такого договора улучшит отношения между двумя сверхдержавами. Большакову было предписано подвергнуть критике политику США по Западному Берлину, по которому у двух стран серьезные разногласия, и по разрешению вопроса о Лаосе. Большаков должен был закончить изложение позиции СССР угрозой, подчеркнув, что «иначе Советскому Союзу ничего больше не остается, как подписать «мирный договор» с ГДР, что будет иметь серьезные последствия для Западного Берлина. Такого рода увязка Лаоса с вопросом о ГДР и Западном Берлине была, конечно, искусственной и ни к чему хорошему привести не могла.

В конце разговора Большакову предписывалось поднять вопрос о Кастро и Кубе, хотя до этого Р. Кеннеди сказал советскому представителю, что Джон Кеннеди не намерен поднимать этот вопрос. Большаков, строго следуя инструкциям, сказал, что если США воздержатся от агрессии в отношении Кубы, то тогда СССР будет приветствовать это решение, добавив, что трезвая оценка положения на Кубе, несомненно, только поднимет престиж США, будет способствовать оздоровлению международного положения и, конечно, создаст дополнительные возможности для улучшения советско-американских отношений. Можно было предполагать, что общие слова о Кубе не слишком удовлетворили американского представителя и он вернулся к вопросу о поставках Советским Союзом оружия на Кубу.

Большаков передал заявление Хрущева о том, что Советский Союз поставляет на Кубу только оборонительное оружие. Р. Кеннеди

записал это заявление. Затем сказал: «Чтобы не упустить никаких нюансов, повторите, пожалуйста, еще раз это заявление». «Оружие, которое СССР посылает на Кубу, носит только оборонительный характер», — повторил Большаков и его записал Р. Кеннеди. Он сказал, что сообщит об этом заявлении президенту¹.

Так эта откровенная ложь была дважды сообщена Р. Кеннеди и передана президенту. Большакову не разрешили делать никаких отклонений не только в отношении тем, но и тона изложения и манеры его. «Если Р. Кеннеди задает вопросы, ответы на которые не предусматривались инструкцией, то товарищ Большаков должен резервировать право ответа на них на последующих встречах»².

Следует сказать, что авторы книги дают изложение всех переговоров с Р. Кеннеди и инструкций Большакову по архиву ГРУ с точным указанием номеров дела и страниц. Исследователи делают такой вывод из анализа инструкций Большакову: СССР и Хрущев лично использовали Большакова, чтобы дезориентировать президента Кеннеди.

Новости, сообщенные Большаковым, расстроили Президент США Р. Кеннеди, но президент решил игнорировать терпение первую неудачу обмена мнениями и стал рассматривать дополнительные доводы, которые могли бы убедить Хрущева. На 21 мая Р. Кеннеди назначил новую встречу с Большаковым. Американский представитель начал встречу словами: «Улучшение отношений США с СССР — задача номер один для американского правительства. Президент хочет, чтобы я убедил советского представителя, как много он работал над тем, чтобы создать базу для сближения». Р. Кеннеди рассказал о планах и дополнительных мерах по испытанию ядерного оружия и сотрудничеству в космосе. Он согласился на советское предложение «о тройке» (по контролю) в составе США, СССР и, как предлагала советская сторона, — нейтрального государства (но без применения вето одним из них), что являлось определенной уступкой советской стороне. Р. Кеннеди коснулся и вопроса о Центральной Европе. Президент, сказал он, понимает озабоченность Хрущева «германским реваншизмом». Он согласен также с желанием Хрущева ускорить нейтрализацию Лаоса.

¹ Исходя из опубликованных материалов, можно с уверенностью сказать, что и сам Большаков был дезориентирован и полагал, что он сообщает Кеннеди правду.

² А. Fursenko, T. Naftali. *Op. cit.* — P. 119–120.

Но через три дня после встречи американского и советского переговорщиков Хрущев встретился в Москве с американским послом Левельяном и сказал ему, что если Запад откажется решить проблему Берлина дипломатическим путем, то СССР подпишет сепаратный договор с ГДР и разрешит Восточной Германии прервать доступ Западу в Западный Берлин. На замечание американского посла, что Запад ответит на это силой, Хрущев произнес загадочную фразу: «Они не тронут наши войска в Берлине, но они затянут свои пояса».

Тон этого заявления возмутил Джона Кеннеди: «Затянуть наши пояса? Что это значит?». И Джон Кеннеди попросил брата встретиться с Большаковым. Встреча состоялась в тот же день. Р. Кеннеди высказал озабоченность заявлением Хрущева по Западному Берлину. «Брат теряет терпение, Советы должны понять, что брат не отступит назад в вопросах, которые затрагивают жизненные интересы США». Он предостерег Большакова, подчеркнув, что тон, которым президент комментировал заявление Хрущева, не показывает, что уменьшились препятствия к конструктивности характера встреч. Он добавил, что завтра президент на специальной сессии конгресса вынужден будет сказать о своем «разочаровании» последними заявлениями советского правительства¹.

Этого же вопроса касается в своих мемуарах и А.Ф. Добрынин. Он, в частности, пишет, что беседы Р. Кеннеди с Большаковым о заявлении Хрущева по Берлину, по мнению американского генерального прокурора, «напоминают о возможности нового "берлинского кризиса"»². Далее Добрынин сообщает, что во время беседы Р. Кеннеди с Большаковым американский представитель в осторожной форме поинтересовался, «не выступает ли кто-либо в советском правительстве за «решающее столкновение с США, даже если это может привести к большой войне». Большаковым это предположение было категорически отклонено. На контрвопрос Большакова, имеются ли в правительстве США сторонники столкновений США с СССР, Р. Кеннеди ответил: «В правительстве нет, а среди военных в Пентагоне (но не Макнамара³) такие люди есть»⁴.

Как отмечал в своей книге Добрынин, Большаков вскоре передал реакцию из Москвы на ту часть беседы с Р. Кеннеди, где говорилось

¹ А. Fursenko, T. Naftali. Указ. соч. – Р. 123–124.

² Добрынин А.Ф. Указ. соч. – С. 50

³ Р. Макнамара – министр обороны США.

⁴ Добрынин А. Указ. соч. – С. 50.

о роли военных. Президенту Кеннеди советовали держать в узде «не в меру ретивые головы в Пентагоне»¹. Брат президента в ответ с горячностью подчеркнул, что «такие головы» никаким влиянием в правительстве США не пользуются и, как весь Пентагон, находятся под полным контролем Белого дома². Перед Венской конференцией 29 мая Р. Кеннеди позвонил Большакову и спросил его: «Президент хочет знать, смогут ли президент и Хрущев встретиться в Вене один на один, только в сопровождении переводчиков (тогда, по мнению посла Томпсона, Хрущев может говорить более свободно)³. Роберт Кеннеди добавил, что он надеется на быстрый ответ, так как 30 мая президент вылетает в Париж.

Н.С. Хрущев был в то время в Киеве, откуда предполагал поездом через Польшу и Чехословакию направиться в Вену. Он решил встретиться с президентом в Вене один на один. В дороге он получил телеграмму от шефа КГБ в Вашингтоне, что «некая персона, близкая к Роберту Кеннеди (хотелось, чтобы это был президент США), надеется, что саммит в Вене будет продуктивным»⁴.

**Что же
произошло
в Вене?**

Стороны сумели лишь договориться в принципе о поддержании мирного независимого Лаоса и уважении его нейтралитета, а также согласились постоянно поддерживать контакты по всем вопросам,

представляющим интерес для обеих сторон⁵.

Может быть, неуспех встречи в Вене в какой-то степени был предreshен и состоявшейся в начале 1962 г. встречей (по приглашению через канал Большакова) в США президента и Аджубея. По словам последнего, между ним и президентом «состоялась трудная дискуссия», на ней обсуждались такие вопросы, которые впоследствии рассматривались президентом и Н.С. Хрущевым: Лаос, Берлин, разоружение, Куба. Судя по записи беседы, переговоры не продвинули вперед отношения между двумя странами. Наши историки, изучив архивы, установили, что часть беседы была скрыта даже от нашего посла в Вашингтоне, их содержание передавалось непосредственно Хрущеву. Аджубей попенял президенту за нападение США на Гватемалу. Ответ президента был откровенен: «В свое время я вызвал Алена Даллеса в свой офис и задал ему головоломку.

¹ Добрынин А. Указ. соч. – С. 50.

² Там же.

³ А. Fursenko, T. Naftali. Op. cit. – P. 128.

⁴ Ibid. – P. 129.

⁵ История дипломатии. – Том V. Книга первая. – С. 518–519.

Сказал ему: Вы должны учиться у русских. Когда у них были трудности в Венгрии, они ликвидировали конфликт в течение трех дней. Когда им не понравилось, как идут дела в Финляндии, ее президент был приглашен посетить премьера в Сибири, и задача была решена. Но Вы, Даллес, никогда не были способны действовать таким образом». Авторы книги, которую мы цитировали, обоснованно усомнились в достоверности изложения журналистом Аджубеем высказывания президента. Говорил ли президент такие вещи? И не преувеличивал ли переводчик? Или сам собеседник? Почему он утаил часть беседы от советского посла? Судя по интерпретации беседы Аджубеем, можно только с большей или меньшей степенью вероятности утверждать, что советский собеседник едва ли учитывал высокую должность хозяина беседы. И едва ли беседа содействовала улучшению отношения Кеннеди к СССР. А роль Аджубея в семье Хрущева вполне могла им трактоваться так, что сказанное Аджубеем отражает мысли и настроения советского премьера.

**Президент
пытается
разрешить
кризис**

В начале того же 1962 г. Джон Кеннеди, используя канал Большаков – Р. Кеннеди, поставил вопрос о телевизионных дебатах между президентом США и премьером советского правительства. Р. Кеннеди дал понять, что его брат готов был бы для этой цели посетить Москву, но дебаты не состоялись. Согласно американским документам, Хрущев не желал обсуждать другие проблемы в отрыве от вопроса о полном уничтожении ядерных арсеналов СССР и США. Хрущев перекладывал ответственность за национально-освободительное движение на внешние силы (то есть США) и изображал помощь СССР Кубе как только экономическую (торговую), и ни словом не упоминал военные поставки Кубе. Кеннеди сказал Хрущеву, что Венский саммит не оправдал его ожиданий. Он потерял всякую надежду на достижение соглашения¹. После окончания встречи с Хрущевым в Вене он заметил: «Это была холодная зима». Советские историки, естественно, характеризовали эту встречу по-другому. В «Истории дипломатии» (т. V, книга первая, под редакцией А.А. Громько и заместителей министра) указывалось: «Американский президент пытался оказывать давление на Советский Союз и заставить его отказаться от подведения черты под второй мировой войной в Европе...»

¹ *История дипломатии.* – Т. V. Книга первая. – С. 130.

Всего брат Кеннеди встречался с Большаковым 12 раз. Однажды президент сам, зайдя в кабинет брата, принял участие в личной встрече с советским представителем.

Большаков еще раз был проинструктирован, что при встрече с Р. Кеннеди он должен снова заверить американскую сторону, что оружие, поставляемое на Кубу, носит оборонительный характер.

5 октября 1962 г. состоялась последняя беседа между Большаковым и Р. Кеннеди. Вероятно, и на ней Большаков держался тех инструкций, которые он получил из Москвы. Большаков говорил Р. Кеннеди, что соглашение между двумя странами возможно, если США уберут базы из Турции и Италии, а СССР – с Кубы. Но это не устраивало Дж. Кеннеди¹.

18 октября состоялась встреча президента с А.А. Громыко. При отъезде в Москву Громыко не сказал послу, что на Кубе размещаются ядерные ракеты. Как констатировал в своих мемуарах наш посол в США, «Москва... не информировала меня... о поставке ядерных ракет на Кубу... и фактически сделала своего посла (так же, как и Большакова. – В.П.) орудием обмана, а ведь в моей верительной грамоте, врученной президенту Кеннеди, правительство СССР призывало его «верить» всему, что будет говорить посол от имени правительства»².

22 октября Кеннеди в своем обращении к американскому народу объявил об установлении карантина на все виды наступательного оружия, перевозимого на Кубу. Одновременно он направил послание Хрущеву, в котором заявил, что «США полны решимости устранить угрозу безопасности нашему полушарию», и выразил надежду, что «советское правительство воздержится от любых акций, могущих лишь усугубить этот опасный кризис»³. Поздно ночью Большаков и Холеман пытались встретиться с Р. Кеннеди, но он избрал другой путь – встретиться с А. Добрыниным, которому сказал: «Вы обманываете президента и меня. Вы с самого начала говорили об оборонительном характере оружия на Кубе и не сказали, что ракеты предназначены для поражения континентальной части США». Хру-

¹ А: *Fursenko, T. Naftali. Op. cit. – P. 249.*

² *Добрынин А. Указ. соч. – С. 62.*

³ Там же. – С. 65.

шев обсудил вопросы, выдвинутые Кеннеди в его обращении к народу, на Президиуме ЦК, и предложение, о котором, вероятно, говорил и американский президент, было одобрено. Однако события, последовавшие за этим, заставили Хрущева пересмотреть свою точку зрения. Вероятно, именно в это время в существование канала связи был посвящен и А.А. Громыко. Именно он дал поверенному в делах СССР в США М.Н. Смирновскому задание поручить Большакову встретиться с Р. Кеннеди и заявить ему, что «последние события, в особенности решение Дж. Кеннеди возобновить ядерные испытания, делают для нас невозможным обмен телевизионными обращениями между двумя лидерами»¹.

Конечно, можно задать вопрос: а не уместнее было бы именно в период осложнения отношений между двумя странами продолжать переговоры, предложенные американцами? Еще при Людовике XIII кардинал Ришелье, сначала статс-секретарь по внешним связям, а затем первый министр страны, придавал первостепенное значение постоянным (и непрерывным) переговорам при решении внешнеполитических задач².

Известный французский дипломат, автор книги «Каким образом договариваться с государями», которая была названа «великой книгой», трудом, «лучшим из когда-либо написанных по дипломатии», писал: «Государства столько получают выгод от непрерывных договоров, благоразумно производимых, что не может сему поверить тот, кто одного не знает из опыта»³. И, ссылаясь на свой дипломатический опыт переговоров, он добавляет: «Теперь с уверенностью смело могу сказать, что весьма нужно для государственной пользы непрерывные производить договоры, явно или тайно во всех местах, хотя бы без получения от оных настоящего плода, и хотя бы ожидательная впрямь польза не видима была»⁴.

На самом деле продолжение переговоров, предложенное американцами, дало бы возможность советским людям узнать американскую точку зрения и ответить на нее и, наконец, не прерывало бы переговоров двух лидеров.

Дальнейшие события, связанные с каналом, развивались так.

¹ Добрынин А.Ф. Указ. соч. — С. 156.

² Петров В.П., Владимиров Ю.В. Кэ д'Орсэ. — М., 1966. — С. 16.

³ Кальер Ф. Каким образом договариваться с государями. — СПб., 1772. Франсуа Кальер — выдающийся дипломат, член Академии бессмертных.

⁴ Там же. — С. 12.

Еще один разведчик вступает в переговоры 26 октября 1962 г., в самый критический момент обострения советско-американских отношений, глава советской резидентуры в США Александр Феклисов (действовавший под фамилией Фомин) был приглашен на ланч в ресторан «Оксидентал» обозревателем Эй-би-си Джоном Скали. Они и раньше время от времени встречались. Скали был хорошо информированным журналистом, был лично знаком с кланом Кеннеди, включая президента. Фомин немедленно принял неожиданное приглашение (за час-другой до ланча). Это свидетельствовало о большом интересе Скали и кругов, к которым он был близок, к мнению советского «дипломата».

Сразу после рукопожатий Скали спросил Фомина:

– Как самочувствие Хрущева?

– Это мне неизвестно. Я лично не знаком с Хрущевым. Да и находится он сейчас далеко от меня... Это Вы на короткой ноге с президентом Кеннеди.

Фомин подтвердил, что, насколько ему известно, «советское руководство считает Кеннеди способным и дальновидным государственным деятелем». Далее он продолжил: «...вторжение на Кубу равносильно предоставлению Хрущеву свободы действий. Советский Союз может нанести ответный удар по уязвимому месту в другом районе мира, имеющему важное военно-политическое значение для Вашингтона».

Скали не ожидал такого ответа и спросил Феклисова:

– Ты думаешь, что это будет Западный Берлин?

Советский разведчик, воспользовавшись вопросом Скали, сказал, что «это вполне возможно», и расширил свой ответ: «Когда бой идет тысячная лавина советских танков, а с воздуха самолеты-штурмовики, то они все могут смести на своем пути»¹.

В 1964 г. Феклисов (Фомин) вернулся в Москву и, конечно, спросил, как в то время в КГБ и военных кругах оценивали его позицию во время встречи. В беседе со мной, он сказал: «Положительно. Мне говорили, что я действовал правильно и смело»².

¹ Феклисов А. За океаном и на острове. – М., 1994. – С. 224. Феклисов Александр Семенович (Фомин) служил в разведке с 1939 г., состоял в нью-йоркской (1941–1946 гг.) и лондонской (1947–1950 гг.) резидентурах. С 1956 г. – начальник американского отдела Первого главного управления (внешней разведки) КГБ СССР. В 1960–1964 гг. возглавлял резидентуру в Вашингтоне.

² Впоследствии Феклисов спросил заместителя начальника аппарата КГБ в ГДР, как быстро займут советские войска Западный Берлин. Феклисов назвал тогда цифру 24 часа, а его собеседник назвал другую цифру – 6–8 часов.

ком, а во втором – о нем мы будем говорить в следующей главе – представителем Службы внешней разведки.

1. Установление доверительных и тайных связей правительством одной страны с руководством другого государства в 60-е годы XX века между президентом США и премьером СССР в виде специального совершенно тайного канала отвечало интересам двух лидеров, их стремлениям получать информацию не через третьи руки, а непосредственно.

2. Важно, что руководители обоих государств стремились облегчить разрешение трудных проблем, сознавая, что бюрократический аппарат не всегда будет способствовать принятию необычных решений, будет навязывать свою (устоявшуюся) точку зрения, а иногда и препятствовать принятию новых решений.

3. Значение такого канала было особенно важно, когда руководитель одной страны (Н.С. Хрущев) без достаточных оснований (или совсем без них) был невысокого мнения о способностях Дж. Кеннеди и возможности администрации США к решительным действиям.

4. Значение такого канала было особенно важным, когда дипломаты одной или двух стран не понимали сложившихся отношений между двумя странами, не стремились изменить их к лучшему, а, напротив, хотели закрепить их. Наш посол в США Меньшиков явно не владел обстановкой, отрицательно относился к руководству США, в одном цвете рассматривал американскую политику. В свою очередь, в МИД СССР многие оценивали политику США с идеологических позиций своей страны, считая США скорее противником, а не возможным партнером, и причину кризиса видели в действиях Соединенных Штатов. Так, А.А. Громыко писал: «Кеннеди интерпретирует дела так, будто обострения (между двумя странами. – В.П.) произошли из-за действий СССР, осуществлявшего поставки оружия на Кубу»¹. «Американский президент оправдывал решение США об установлении морской блокады вокруг Кубы»². Громыко, напротив, утверждал, что «советская помощь Кубе направлена исключительно на укрепление ее обороноспособности и развитие мирной экономики этой страны»³. И это ядерные ракеты способствовали мирной экономике! И как итог этого анализа говорилось: беседы с Кеннеди и Раском (госсекретарем) свидетельствовали об отсутствии у амери-

¹ Громыко А.А. Указ. соч. – Книга первая. – С. 393.

² Там же.

³ Там же.

канской администрации желая объективно разобраться по существу в обстановке и «тем более мирными, дипломатическими средствами»¹. Позиция США излагалась нами неверно, и американцы прекрасно это знали. Заявление, что американская администрация предпочитала «кризисную дипломатию», скорее относилось не к США, а к советской дипломатии.

5. В условиях кризиса и необходимости срочных экстраординарных мер Советский Союз перешел от политики конфиденциальных каналов к обычному обмену письмами, повторению одних и тех же доводов вместо кардинального решения проблемы по существу, и доведению ее до грани, за которой следовала бы уже война.

6. Ответные материалы готовились уже непосредственно МИД или аппаратом Н.С. Хрущева и обрабатывались дипломатами. Многие советские дипломаты при этом опасались высказывать мысли, отличные от указаний премьера. Известный советский дипломат, чрезвычайный и полномочный посол, несколько лет бывший генеральным секретарем МИД СССР (это одна из наиболее высоких по рангу должностей в советском МИД), писал: «Внутренняя дипломатия (в МИД. – В.П.) намного сложнее, чем внешняя»².

Тогда невольно встает вопрос, в чем же заслуга этого «тайного канала», если он не привел к решению прекратить поставку ракет на Кубу?

1. Во-первых, он дал возможность руководителям советского государства узнать точку зрения США по этой проблеме, причем не чиновничье-дипломатическую, а реальную оценку планов действий президента США.

2. Во-вторых, эти данные, полученные через Большакова от Кеннеди, заставили руководителей СССР задуматься над тем, к чему могут привести крайние меры Советского Союза.

3. В-третьих, советские лидеры стали понимать очень важную точку зрения, высказанную еще кардиналом Ришелье и развернутую другим знаменитым французским дипломатом – Франсуа Кальером, о важности честных, искренних и непрерывных переговоров, в том числе тайных. Они позволяют постоянно «чувствовать пульс друг друга» и принимать правильные решения. Но чего же не хватило «тайному каналу», чтобы не довести дело до крайнего обострения

¹ Громыко А.А. Указ. соч. – Книга первая. – С. 395.

² Черняков Ю. Дипломаты, чиновники и другие: советские министры иностранных дел (1917–1991). – Нью-Йорк, 1996. – С. 64.

обстановки, когда две сверхдержавы оказались на грани войны? Ответ один. Советским руководителям не хватило смелости действовать по золотому правилу дипломатии: говорить правду, и только правду, и не обманывать партнера. В результате все советские участники переговоров: премьер, министр, послы, включая посла СССР в США и постоянного представителя СССР в ООН (тот обманывал весь мир), другие дипломаты – обманывали партнеров и сами обманывались в оценке возможных действий США в ответ на размещение на Кубе ядерных ракет и вознамерились вместо переговоров решить вопрос военным путем. Недаром ученые, многие дипломаты, деятели церкви так гневно осуждали ложь вообще, а в дипломатии особенно. Французский писатель Монтень назвал ложь гнусным пороком. Ф.М. Достоевский писал, что лгут лишь одни негодяи. О. Бальзак добавил, что ложь унижает человека, а древнегреческий философ Цицерон говорил, что лжецу мы не верим даже тогда, когда он говорит правду. Русские пословицы и поговорки относили ложь к самым подлым и грязным нравственным извращениям: «Кто лжет, тот и крадет», «Ложь ест душу», «От бога дождь, от дьявола ложь».

Но если мы так резко критически относимся к лживости советских руководителей, то можно ли в чем-нибудь упрекнуть американских руководителей и дипломатов, полностью доверявших своим советским партнерам? Можно, но не в такой степени, как советских руководителей. В чем же? Они, не слишком хорошо зная своего партнера, излишне доверились ему. В. Даль пишет в своем словаре, что доверять кому-то значит «не сомневаться в честности его». Доверие – это уверенность в человеке, это значит, что на него «можно вполне положиться». Но американские руководители не настолько знали советских руководителей, чтобы могли на них полностью полагаться. Политикам и дипломатам не следует быть подозрительными, но и легкое доверие означает возможность совершить ошибку.

В общем прав был госсекретарь США Дж. Бейкер, который, публикуя историю взаимоотношений Кеннеди и Хрущева, отметил: «Я надеюсь, что мы сможем извлечь уроки, которые помогут нам преодолевать кризисы в предстоящем десятилетии».

2. Тайные переговоры, на этот раз без обмана

Нет тумана, из которого не было бы выхода.
Главное – держаться и идти вперед.

Ромен Роллан

«Холодная война» в Европе в конце 60-х годов характеризовалась прежде всего неустойчивыми отношениями между главными европейскими странами – Советским Союзом и ФРГ и неурегулированными отношениями между двумя немецкими государствами – ФРГ и ГДР. Не были решены окончательно и вопросы границ между ними. Советская дипломатия пыталась приблизить их решение, но серьезных результатов не достигла. Во всех этих государствах были и сторонники решения проблем (в том числе и путем нахождения компромиссов), и противники каких-либо уступок другой стороне. Нужно было искать выход. История в некоторой степени его подсказала. Во-первых, в октябре 1969 г. христианские демократы, в течение 20 лет правившие ФРГ, потерпели поражение и к власти пришли социал-демократы (вместе с СвДП) во главе с Вилли Брандтом, выступившим за взаимопонимание с Советским Союзом.

Во-вторых, в действия дипломатов, не дававшие сколько-нибудь серьезных результатов, вмешались некоторые руководители СССР. История эта необычная и в значительной степени зависела от случая. Как сказано в поговорке, «всякое дело до случая». Так и из непредвиденной и неожиданной встречи родились большие дела.

**История
появления
тайного
канала**

У Ю.В. Андропова еще по работе его в ЦК был друг, которого он, вероятно, очень уважал. Неожиданно он скончался. Его вдова ежегодно отмечала день памяти умершего мужа. Всегда в этот день приходил в дом покойного Ю.В. Андропов, заходил ненадолго, на десять–пятнадцать минут, чтобы вручить букет цветов и сказать несколько добрых слов о своем друге. На этот раз вдова пригласила друга семьи – германиста-журналиста Леднева, а он с разрешения хозяйки – своего товарища Вячеслава Кеворкова, тоже германиста. Пришел Андропов и на этот раз. Узнав, что оба молодых человека занимаются Германией, Андропов (когда хозяйка отлучилась на кухню) стал спрашивать их. Оба молодых человека были тронуты вниманием и непринужденностью разговора Юрия Владимировича и потому реши-

ли высказать ему откровенно свою точку зрения на германский вопрос: необходимость наладить отношения с ФРГ как с центральным государством в Европе, а не сводить нашу политику только к отношениям с ГДР и возможность в будущем объединения Германии¹.

Андропов не стал комментировать эти взгляды, выступать против них, но и не поддержал собеседников. Он сделал лишь краткое замечание: «Видите ли, мы сегодня больше заняты тем, чтобы укрепить позиции ГДР перед ФРГ, а не наоборот». Видимо, как вытекает из последующих событий, он задумался над их замечаниями, а может быть, он придерживался примерно такой же точки зрения, но во время первой беседы решил своих взглядов не раскрывать. Конечно, молодые люди были расстроены. Проходило время. Андропов перешел на работу в КГБ.

Не упуская
случая

Но Андропов, видимо, принадлежал к той категории людей, которые не любили упускать случая, если он может помочь делу. Помощник Андропова позвонил Кеворкову, работавшему в КГБ, и спросил его, не мог ли он завтра к 11 часам зайти к Андропову. В кабинете шефа состоялся такой разговор:

– Скажите, а ваши взгляды на Германию и ее будущее не претерпели каких-либо изменений?

– Только укрепились.

– Вот и прекрасно... Вас характеризовали как человека разумного и знающего².

Андропов подробно изложил свои взгляды и попросил Кеворкова письменно изложить его мнение на германский вопрос, установив срок в шесть дней.

Во время следующей встречи Андропов внимательно прочитал подготовленную Кеворковым бумагу и сказал:

– Договоримся с самого начала: впредь, если что и будем писать, то лишь то, что можно безбоязненно оставить для любопытных. Все остальное придется держать в голове. При выходе оставьте написанное Вами в секретариате «на уничтожение»... Вам ни в коем случае не следует надолго уезжать в Германию... И меня в это дело не втягивайте. Но обо всем, что будет касаться поступающей информации, докладывайте мне, и дальнейшие указания получите тоже от меня³.

¹ Кеворков В. Тайный канал. – М., 1997. – С. 16–17.

² Там же. – С. 23.

³ Там же: – С. 25–26.

Нужно установить прямой канал между руководством СССР и руководством ФРГ в обход внешнеполитических ведомств. Они в данной ситуации могут тормозить дело¹.

Воспользовавшись случаем, Кеворков сказал, что ему одному будет сложно справиться с поставленной задачей, и рекомендовал в качестве «спутника» Валерия Леднева². «Согласен на Леднева», — сказал Юрий Владимирович.

Леднев сразу выехал в Германию, встретился там со знакомыми журналистами. Один из них рассказал о встрече с Ледневым редактору своей газеты. Кеворков сообщил Андропову о предстоящих выборах в ФРГ. Тот немедленно позвонил Л.И. Брежневу. Последний спросил его, когда будут выборы, и затем сказал: «Подождем до выборов и будем устанавливать контакт»³. Андропов еще раз обратил внимание своих переговорщиков на строгую конфиденциальность и на необходимость докладывать «непосредственно ему» по каналу и «говорить только правду», лучше промолчать, чем солгать⁴.

Накануне победы социал-демократов на выборах (октябрь 1969 г.) В. Брандт обратился к А.Н. Косыгину с письмом, в котором выдвигалась инициатива улучшения отношений между двумя странами. Андропов пригласил Кеворкова и предложил Ледневу немедленно вылететь в ФРГ и встретиться со статс-секретарем Эгоном Баром, с которым через немецкого журналиста был уже установлен первый контакт. Бар так рассказывает об этой встрече: «Леднев передал мне в знак благодарности за встречу под Рождество искусственную елочку высотой 10–12 см, которая раскрывалась как китайский зонтик. Беседа продолжалась пару минут, когда одно из брошенных Ледневым замечаний заставило меня, — пишет Бар, — насторожиться. Леднев сослался на письмо федерального канцлера Брандта советскому премьеру Косыгину. Об этом письме знали у нас только четыре

¹ Кеворков В. Тайный канал. — М., 1997. — С. 25–26.

² Там же. Леднев формально был корреспондентом «Литературной газеты». Кеворков закончил Военный институт иностранных языков. С 1945 г. работал в Берлине переводчиком в Союзнической военной администрации в Германии. Служил в Генеральном штабе Советской Армии. По окончании Военной академии был откомандирован в КГБ. В 1969 г. организовал прямой канал СССР–ФРГ и до 1982 г. выполнял роль связного между руководством двух стран. В 1982 г. в звании генерал-майора вышел в отставку и занял должность заместителя гендиректора ТАСС. С конца 1991 г. возглавлял бюро телеграфного агентства ИТАР-ТАСС в Германии.

³ Там же. — С. 35–40, 42.

⁴ Там же.

человека: я, который набросал его, Брандт, который его отредактировал и подписал, Шеель (заместитель премьер-министра и министр иностранных дел) и секретарша, которая его напечатала»¹. Бар понял: то, что говорил Леднев, гораздо ближе к источнику и потому важнее, чем то, что передает посол СССР Царапкин «из третьих или четвертых рук». «Наша договоренность о том, что Леднев встретится со мною, когда я буду в Москве, действовала успокаивающе. О Кеворкове вначале не было и речи. Немного позже, в феврале 1970 г., Леднев представил мне его в Москве со словами: "Это Слава. Мы работаем вместе"»².

«Слава не стремился в ФРГ или это ему не рекомендовалось. Зато он имел возможность регулярно наведываться в Западный Берлин, который был открытым городом, то есть гражданин СССР мог посещать его без визы»³.

«Преимущественно я встречался со Славой в Западном Берлине или в Москве, в этих случаях говорил именно он, а Леднев держался гораздо более сдержанно... Леднев получал годовичную визу каждый раз по распоряжению Шееля, позднее – Геншера (министра иностранных дел. – В.П.), которую выдавало посольство в Москве»⁴.

Во время беседы 22 декабря советский представитель сказал: «Меня просили передать, что все без исключения темы в письме Косыгина от 19 ноября и предложения прямого канала связи в обход бюрократических учреждений исходят от нашего политического лидера. В работе и с вашей стороны должны участвовать люди ответственные». Бар сказал, что он доложит обо всем канцлеру, и просил прийти к нему завтра в 11 часов. В конце беседы он спросил: «А Вы уверены, что направившее Вас лицо достаточно влиятельно для решения проблем?»⁵. Леднев ответил, что он совершенно уверен, так как речь идет о Брежнев и его ближайшем единомышленнике. Бар вздохнул с облегчением – значит, завтра в 11 часов.

Во время следующей встречи Бар сказал, что он приветствует создание специального канала и удовлетворен тем, что теперь без бюрократии можно будет решать вопросы государственной важности. Обмен будет без ограничения тем.

¹ Бар Э. Послесловие и заключение к книге В. Кеворкова. – М., 1997. – С. 30–32.

² Там же.

³ Там же. – С. 302.

⁴ Там же. – С. 303.

⁵ Кеворков В. Указ. соч. – С. 48.

Андропов приглашает двух переговорщиков в служебную квартиру КГБ, расположенную в арбатском переулке, неподалеку от австралийского посольства. Он сказал им: «Канал задействован. Брежнев – Шмидт – хороший признак». Он сразу позвонил Брежневу, но ему ответили, что он с внучкой в кинозале. Затем ему позвонил Брежнев. Он приветствовал договоренность и высказал пожелание, чтобы канал начал действовать по возможности быстрее. У него целый пакет важных предложений¹. Дальше дадим слово В.М. Фалину. Он в своей книге «Без скидок на обстоятельства» рассказывает: «23 или 24 января 1970 года раздался звонок министра (Громыко А.А.):

– Есть сообщение, что Бонн назначает нового делегата на переговоры с нами.

– Разговор о том, что посольство ФРГ в Москве ждет подкрепления, был. Однако никаких имен и прочих подробностей до нас не доходило.

– Для вашего сведения, – сказал Громыко, – будущим руководителем делегации ФРГ называют статс-секретаря Бара. Вы его знаете?

– С ним не знаком, но слышал, что Бар пользуется доверием немецкого канцлера.

Запросили П.А. Абрасимова, нашего посла в ФРГ. Он ответил, что слышал о Баре, поднимет архивы, спросит людей и завтра утром позвонит.

Тогда Фалин вспомнил фамилию Леднева, его знакомого по институту, который встречался с Баром. Леднев сказал о Баре: «Один из оригинальных умов в социал-демократии. Его оценки заслуживают раздумья». И не только как разведчик, но и как дипломат спросил Фалина: «А с чего этот интерес к личным качествам Бара?»².

Постепенно, однако, МИД стал признавать существование «специального канала».

Накануне официального назначения В.М. Фалина послом в ФРГ у него состоялась встреча с Баром в Западном Берлине. Чтобы сгладить необычность обстановки, он (Бар) пригласил разделить трапезу В.В. Леднева. «Валерию я был всегда рад, – писал Фалин. – В Москве встречались редко (но встречались. – В.П.), так хоть бы увидеться в Западном Берлине»³. Характерно, что и Бар, приглашая на разговор Фалина, приглашал и Леднева, понимая, что у них уже наладилась связь, и признавая перед послом существование этого тайного канала.

¹ Кеворков В. Указ. соч. – С. 53.

² Фалин В.М. Без скидок на обстоятельства. Политические воспоминания. – М., 1999. – С. 155–156.

³ Там же. – С. 200.

Характеризуя канал связи в своей книге, Фалин пишет: «Этот необычный институт играл весьма конструктивную роль, пока Брежнев был в состоянии держать руку на пульсе событий»¹. Ю. Квицинский (заместитель заведующего 3-м Европейским департаментом) так характеризовал работу этого «специального канала»: «Доверительные контакты с Баром начались задолго до заключения Московского договора... по этому каналу поступало много интересного»². Во время одной из встреч Фалина с Кеворковым он сказал ему: «Если за Вами стоит такая сила, как Андропов, с его влиянием на генерального секретаря, то, может быть, у Вас есть шансы добиться успеха»³.

О самом Ледневе Фалин отзывается так: «Одаренный человек был Валерий, пописывал комментарии и стремился впитать максимум удовольствий»⁴.

Все сказанное и о Баре (Ледневым), и о Ледневе (Фалиным и Абрасимовым) показывает, что ни Фалин, ни Абрасимов в то время не знали о тайном канале.

Абрасимов о Баре: «Личность сложная, биография противоречивая. Был сотрудником РИАС. В этом качестве проходил подготовку в США. В беседах с нашими дипломатами держался известных официальных установок»⁵. На дополнительный вопрос Фалина посол ответил: «Друзья относятся к нему настороженно, даже подозрительно».

Как относились советские лидеры (дипломаты) к тайному каналу и как относились к нему немцы? Теоретически можно предположить, что немцы могли относиться к нему подозрительно: ни Кеворкова, ни Леднева они лично не знали, а русские, наоборот, их хорошо знали, они были представителями СССР, своей страны. Но в этом случае теория разошлась с практикой. А.А. Громыко, узнав о канале, резко осудил их действия (об этом несколько позже). Очень способный, талантливый дипломат, впоследствии первый заместитель министра иностранных дел Ю. Квицинский называл участников тайного канала не иначе как «гонцами» или «почтальонами». «Гонец», работавший в «специальном канале», почти никогда не оспа-

¹ Фалин В.М. Указ. соч. – С. 196–197, 272–273.

² Квицинский Ю. Заметки профессионала. – М., 1999. – С. 272.

³ Кеворков В. Указ. соч. – С. 57.

⁴ Фалин В.М. Указ. соч. – С. 155–156. Не слишком лестная характеристика, тем более по сравнению с той, которую ему давали немецкие переговорщики и, более того, в отношении человека, уже ушедшего в другой мир.

⁵ Там же. – С. 156.

ривал того, что ему сообщали для Москвы, *хотя бы из одной боязни не понравиться своему источнику* (курсив наш. – В.П.), который всегда мог поставить вопрос о его замене»¹.

Какие же на это были основания у автора, если он сам признает, что мог наблюдать за переговорами ввиду их чрезвычайной секретности «лишь со стороны»? Напомним, что Кеворков и Леднев первыми смело поставили вопрос о коренном улучшении отношений с ФРГ, выдвинули настолько смелые предложения, что Андропов, одобрив их, вместе с тем распорядился, чтобы бумаги были сожжены – для них еще не пришло время.

Э. Бар совершенно иначе характеризует Леднева. Он мог посоветовать канцлеру Шмидту не садиться в советских ресторанах за столики, которые могут прослушиваться (близко к стене, в углу и т.д.). Бар писал о Ледневе, что он проявил себя не только в роли писмоноосца, но и в качестве незаурядной, образованной личности, исполненной такта, умной и в то же время полной решимости. Было не так уж много людей, которые – я сам тому свидетель – могли позволить себе заметить в беседе со Шмидтом: «А вот здесь Вы заблуждаетесь, г-н федеральный канцлер», не испортив при этом ни личных, ни деловых отношений².

В то же время Слава умел спросить напрямик: «Что вам требуется?» и довольно точно дать оценку тому, что из этого можно сделать в Москве, а что – нет³.

Бар заметил по этому поводу: «Об этой теме писали Валентин Фалин и Юлий Квицинский... Но они в лучшем случае упоминали о них (тайных контактах), отчасти руководствуясь чувством такта и отчасти просто по незнанию»⁴. Характерно, что Бар, участвуя во всех переговорах, после ознакомления с книгой Кеворкова не сделал по ней ни одного замечания, и это свидетельствует об объективном изложении переговоров по спецканалу.

Знали ли руководители ФРГ, где работают и какие должности занимают их коллеги по тайному каналу, ведущие переговоры от имени СССР? Леднев представил Кеворкова Бару сначала в Западном Берлине и затем в Москве. Но лишь позднее сказал, что тот работал в КГБ.

¹ Квицинский Ю. Указ. соч. – С. 272–273.

² Бар Э. Указ. соч. – С. 304.

³ Там же.

⁴ Там же. – С. 5.

Вот что пишет Эгон Бар: «Брандт и Шмидт знали Леднева и Славу. К какому аппарату во властной структуре в Москве, которая постепенно становилась для нас все более понятной, их следовало причислить, казалось не столь уж важным по сравнению с тем влиянием, которое, как неоднократно подтверждалось, они оказывали на события. Если бы мне сказали, что к этому, быть может, причастен КГБ, то и это меня бы не особенно шокировало, ведь КГБ был вездесущим¹. Слава рассказал мне, когда приступил к написанию этой книги, что он входил в состав личного штаба Андропова (вероятно, во время знакомства Андропов был секретарем ЦК КПСС, а в мае 1967 г. назначен председателем КГБ СССР. — В.П.), приблизившего его к себе после того, как стал его председателем: он был удостоен звания генерала и предусмотрительно отстранен от канала, когда Андропов стал главой партии и государства»². Итак, Бар высоко оценивал деятельность обоих советских переговорщиков.

А как оценивали советские дипломаты деятельность Бара? Ю. Квицинский после слов о том, что Леднев «никогда не оспаривал того, что ему сообщали для Москвы», заметил: «Бар все это знал и чувствовал и виртуозно пользовался в политической игре». В его «чрезмерной дружбе» с Москвой было «не все чисто»³.

В другом случае, отмечая, что «Громыко проявлял неуступчивость», Бар устраивал регулярные истерики по этому поводу Фалину⁴, а на коллегии МИД перед подписанием договора Громыко заявил, что «ФРГ уступила нам (то есть МИД СССР. — В.П.) по всем пунктам... Мы же ей ничего не дали»⁵. Договор был расценен «как крупная победа советской дипломатии»⁶. О тех, кто начинал переговоры, в трудных условиях помогая разрешать, казалось бы, неразрешимые вопросы, никто из советских деятелей не упоминал. Э. Бар заметил, что Шеель испытал значительное облегчение, когда после того, как переговоры с Громыко в августе 1970 г. зашли в тупик, «я ему (Шеелю. — В.П.) доложил, что ради успеха дела задействовал наш канал. Это придало ему уверенности, что все образуется, что и произошло на самом деле»⁷. И тот факт, что, когда в конце января

¹ Бар Э. Указ. соч. — С. 304–305.

² Там же. — С. 305.

³ Квицинский Ю. Указ. соч. — С. 273.

⁴ Там же. — С. 274.

⁵ Там же. — С. 276.

⁶ Там же.

⁷ Бар Э. Указ. соч. — С. 304.

1970 г. начались официальные переговоры по договору, не раз приходилось прибегать к тайному каналу, говорит сам за себя. По существу, многие важные вопросы решались по тайному каналу «с подачи» Андропова Брежневу или прямо самим Брежневым.

Как отметил Э. Бар, «между Брандтом и его преемником Шмидтом и Брежневым начался интенсивный обмен письмами по этому каналу». Переговоры по каналу шли и тогда, когда велись официальные переговоры. И особая роль в достижении успеха, на мой взгляд, принадлежала Ю.В. Андропову. Фалин в своих мемуарах не раз отмечает это. По его словам, с самого начала переговоров с Баром, когда Громыко «стал грести под себя, никого не слушая», помощники Брежнева решились обратиться к Андропову. Позже уже не раз они информировали Брежнева и сделали ему «сводный доклад» с выводом: «переговоры вступают в ключевую фазу и требуют к себе пристального внимания... внешнего политического руководства»¹, то есть Брежнева и Андропова – практически тайного канала и прежде всего Андропова.

Влияние канала отмечал и В.М. Фалин. Достаточно упомянуть, пишет он, что посол не получал никакой официальной информации о содержании обменов мнениями по специальному каналу. Выручали отчасти мои доверительные отношения с Кеворковым:

– Каковы перспективы у Брандта дома? Данные поступают неоднозначные, – спросил меня Брежнев.

– Если без прикрас, то мы перестарались. Гибкости и широты нам не хватило.

– Андропов докладывает мне примерно то же самое².

Сам Фалин признает, что его параллельные с Андроповым усилия к принятию не менявших сути редакционных поправок иногда встречали сопротивление³.

Так, возникли споры по вопросу «нерушимости границ» или «неприкосновенности границ». Фалин и практически руководитель тайного канала Андропов считали обе формулировки одинаковыми и приемлемыми, но возник спор у министра. Фалин звонил Брежневу, и его мнение было выражено словами: «А в чем разница?». И вопрос был решен.

Во время беседы Брежнев и Брандт обсуждали вопрос о значимости личных контактов руководителей. Брандт сказал: «В обоих

¹ Фалин В.М. Указ. соч. – С. 162.

² Там же. – С. 197.

³ Там же. – С. 176.

МИДах чиновников больше, чем политиков. Особенно политиков новой ориентации. Без подкрепления сверху многое может застрять в бюрократических рогатках»¹.

**Сохранение
канала
в тайне**

Очень важным при создании оперативного канала было сохранение его в полной тайне. Э. Бар так объяснял необходимость выполнения этого требования: «Этот канал должен быть надежен и не допускать утечки информации, ибо лишь в этом случае можно было добиться, чтобы высокие руководители обеих держав испытывали друг к другу доверие и могли говорить откровенно, не подставляя под угрозу свой престиж»². Однако случилось непредвиденное. Сведения о переговорах по спецканалу проникли в Москву и стали известными Громыко. Откуда они появились? В марте 1970 г. в Берлине проходили переговоры четырех держав. Переговоры были конфиденциальными. Но западная сторона постоянно организовывала утечку информации в печать³. По мнению Ю. Квицинского, «большинство утечек осуществлялось через западногерманскую печать». Участились случаи «недисциплинированности и восточных немцев»⁴. Разведка ГДР была первоклассной, среди завербованных ею были и видные руководители ФРГ или их помощники. Хотя с абсолютной точностью наш источник информации о секретном канале установить не удалось, но с большой долей вероятности можем предполагать, что замешаны в этом деле были разведки ГДР и ФРГ.

Громыко, получив информацию о тайном канале, решил, что все это сознательно делается за его спиной. По словам Андропова (в беседе с Кеворковым), Громыко неожиданно в присутствии всех членов Политбюро на его заседании заявил, что ему мешают проводить курс в отношении ФРГ, согласованный с руководством страны, и обратился с просьбой убрать с пути всех людей Андропова, не способных понять, что «ключи от Германии лежат в Вашингтоне»⁵.

Полагал ли министр иностранных дел, что канал — это дело одного Андропова? Трудно поверить, что на основе «куцей» и мало проверенной информации он мог предположить, что против курса МИД выступает один Андропов и в нем не участвует и не одобряет его Брежнев. Но тогда выступление (а не личная беседа с Брежневым)

¹ Фалин В.М. Указ. соч. — С. 196.

² Бар Э. Указ. соч. — С. 5.

³ Квицинский Ю. Указ. соч. — С. 281.

⁴ Там же.

⁵ Кеворков В. Указ. соч. — С. 58.

первого дипломата страны было и выступлением, направленным против генерального секретаря. Сразу после Андропова выступил Брежнев и сказал Громыко: «Ты напрасно кипятишься. Нам необходимо не противоборство, а сотрудничество. Лучше, если бы вы с Андроповым обсудили накопившиеся проблемы». А в частной беседе с Андроповым посоветовал ему «превратить Громыко из противника в союзника». Прошло несколько лет, и Брежнев сказал Андропову: «Я по твоему каналу почти пять лет напрямую и быстро с Брандтом все вопросы решаю. И никакой утечки. Не будь его (канала. – В.П.), мы бы с немцами, как с американцами, застряли на десятки лет»¹.

После
раскрытия
тайны
канала

Андропов предпочел другой путь. Он поручил Кеворкову встретиться с Громыко и обсудить все появившиеся у МИД проблемы. Кеворков был принят министром сурово: «Вы хотите втянуть меня в тайный, я подчеркиваю, тайный сговор с немецкими

руководителями, при попустительстве которых в Германии был установлен фашизм, в тайный сговор с теми, кто уничтожил двадцать миллионов наших людей. А Вы думали, что скажут на это вдовы погибших?». Кеворков отвечал спокойно: «Вы сами сказали, что тупик надо пробивать с двух сторон». Эта позиция была зафиксирована в письме Косыгина Брандту.

Громыко сам позвонил Андропову и сказал ему, что у него состоялся подробный разговор с Кеворковым, тем самым закрывая это дело. В свою очередь, Кеворков доложил Андропову о состоявшемся разговоре. Андропов заметил: «Непростая это вещь – общение с нашей дипломатией. Я знаю, что это такое. Вы сделали очень полезное дело»². К чести Громыко надо сказать, что, хотя он и сопротивлялся существованию «секретного канала», но уже осенью 1969 г. понимал, что на немецком направлении у нас не все было гладко и от СССР зависело, будут ли задействованы предпосылки для поворота в наших отношениях с ФРГ. Обращаясь к Фалину, заведующему 3-м Европейским департаментом МИД, в конце сентября 1969 г., он говорил: «Посольства у нас застоялись, надо их расшевелить». Фалин в ответ на это сказал: «Стоило бы откликнуться на перемены в самой ФРГ заметными коррективами хотя бы в стиле обращения с этим государством». Громыко, согласившись с этими словами, добавил: «Запритесь и разверните в форме тезисов изложенные соображения

¹ Кеворков В. Указ. соч. – С. 153.

² Там же. – С. 62–63.

лично для меня». Громыко восстановил нормальные отношения с Кеворковым. Позднее, недовольный действиями посла в Германии, он позвонил Кеворкову и сказал, что больше не доверяет послу Фалину и будет ставить вопрос о его отзыве из Германии¹, но впоследствии он одумался.

**Накануне
подписания
договора
1970 г.**

Итак, после трех раундов переговоров (3 января, 3–21 марта и 12–22 мая 1970 г.) договор в основном был подготовлен. За каждую строку, каждое слово шла упорная борьба. В конце июля 1970 г. в Москве начался заключительный этап переговоров между двумя министрами – В. Шеелем и А. Громыко. Всего состоялось 13 встреч. На всем протяжении переговоров приходилось обращаться к тайному каналу, в том числе на заключительном этапе. Наконец договор был готов к парафированию.

В договоре между СССР и ФРГ стороны зафиксировали положение, что они не имеют «каких-либо территориальных претензий к кому бы то ни было и не будут выдвигать никаких претензий в будущем». Они заявили об отсутствии у них намерений прибегать в отношении друг друга к силе или угрозе силой, заявили о стремлении соблюдать территориальную целостность европейских государств и рассматривать нынешние границы в Европе, включая границу Польши, границу между ГДР и ФРГ, как нерушимые сейчас и в будущем. Но этого было еще недостаточно. Договор надо было рассмотреть и утвердить на Политбюро ЦК КПСС.

На заседание в качестве эксперта был приглашен посол в ФРГ В.М. Фалин, поэтому мы можем рассказать об этом подробнее:

На заседание был вынесен доклад Громыко об окончании переговоров с делегацией ФРГ. Дебаты на заседании начались до того, как все рассаживаются по местам. Белорусский партийный лидер, в годы войны партизан, П.М. Машеров спрашивает эксперта:

– Не проведут нас немцы в очередной раз?

Фалин:

– Обстановка в корне другая. Если даже захотят, не смогут.

– Со своим коварством они к атомному дьяволу в свойственники набьются.

Первый секретарь Украины В.В. Щербицкий тоже был далек от того, чтобы поверить, что немцы перековались:

– Немцы за примирение с нами не из прозрения, а из-за боязни. Не допускают они, что может быть им прощение за злодеяния на нашей земле².

¹ Кеворков В. Указ. соч. – С. 89.

² Там же. – С. 185.

Генеральный секретарь приглашает начать заседание. Громыко докладывает результаты переговоров. О спецканале он ни слова не говорит. Министр держит себя уверенно¹.

Кто-то говорит: Министр занимается саморекламой.

Первым берет слово Ю.В. Андропов. Он обосновывает необходимость такого договора, выгодного обеим сторонам, и заключает: «В наших интересах содействовать положительным переменам и созданию правовой базы для их закрепления и наращивания».

У других членов Политбюро также возникли вопросы и подозрения: не урезаем ли мы свои возможности, не увеличиваем ли мы свои обязательства? На Западе обеспокоены договором и нашим сближением с Германией, не дезинформируют ли они нас, принимая за простаков? Андропов и Громыко защищают договор, разъясняют, что он, безусловно, выгоден и нам, и нашим союзникам.

Общее впечатление эксперта: в целом «бурных, непрекращающихся аплодисментов договор не снискал». Брежнев «произнес несколько признательных фраз в адрес МИД и лично Громыко и предложил одобрить проделанную работу». О специальном канале не было сказано ни слова. Косыгин после подписания договора принял Фалина и поблагодарил за организацию работы, отметил, что Громыко руководил переговорным процессом от начала и до финала, и согласился с предложением посла в ФРГ от имени предсовмина поблагодарить всех сотрудников МИД, проводивших работу по подготовке договора. А.Н. Косыгин согласился. О работниках спецканала также ничего не было сказано.

Канал продолжает работать Во время встречи Брежнева с Брандтом в Москве после подписания договора Брежнев подчеркнул, что личный контакт установился. Брандт согласился с этим и сказал: «Не заменяя МИДов, мы должны свою работу продолжать». Обмен мнениями, по заключению Брежнева, этажом выше может ускорить темпы движения².

Андропов также сказал, что Московский договор – лишь первый шаг на долгом пути к нормализации. Эгон Бар, отмечая работу канала, писал, что «на протяжении всей истории канала Андропов был центральной фигурой и оставался ею в течение всего развития событий... Без Андропова не было бы и канала»³.

¹ Кеворков В. Указ. соч. – С. 185.

² Фалин В.М. Указ. соч. – С. 196.

³ Бар Э. Указ. соч. – Заключение.

Когда Андропов и Бар встретились и руководитель немецкой делегации представил Бару Андропову, последний сказал: «Эгон Бар не нуждался в представлении, — и, обращаясь к Бару, добавил: — Я знаю Вас уже давно»¹. Канал продолжал работать вплоть до 1982 г.

Канал настолько себя оправдал, что и Брандт, и сменивший его Шмидт, а также Брежнев, не говоря уже об Андропове, были сторонниками продолжения работы канала. Между ними возобновился интенсивный обмен письмами через Кеворкова и Леднева.

Конечно, тематика писем стала уже другой. Так, Брандт после соответствующего обсуждения Бара с Ледневым и Кеворковым обратился к Брежневу с письмом о том, что ему нужны постоянные визы для жителей Западного Берлина (вероятно, через МИД этот вопрос решить не удалось), и вопрос был решен. «В то время, — писал Бар, — это было уже большое дело».

Обсуждался по каналу и другой вопрос. До Бонна дошли слухи о заболевании Брежнева. У немцев встал вопрос: не следует ли (учитывая хорошие личные отношения руководства ФРГ с ним) выразить ему сочувствие или пожелать быстрее выздоровления? Немцы, понимая, что у русских может быть свой этикет, сначала обратились к Кеворкову и Ледневу за ответом. Они понимали, что и страна, и руководство России знают, что Брежнев никогда не болеет, но, вероятно, с вопросом, рекомендовать ли немцам выразить сочувствие, они обратились к Андропову. И немцам был дан ответ ничего не предпринимать.

Когда Кеворков приступил к написанию своей книги, он сказал Бару, что он входил в состав личного штаба Андропова. Последний приблизил его к себе, а после того, как он стал председателем КГБ, Кеворков был удостоен звания генерала. Естественно, встает вопрос: почему по своей собственной инициативе Кеворков и Леднев поставили вопрос о создании канала, затем о подписании договора и, наконец, о продлении действия спецканала после подписания договора? Ведь это не входило в их служебные функции.

Э. Бар так отвечал на этот вопрос: «Они были убеждены в том, что дружественные отношения с Федеративной Республикой были

¹ Бар Э. Указ. соч. — С. 311–312.

бы полезны для их страны. Я разделяю эту точку зрения, поддерживаю ее и сейчас» (в 1997 г. – В.П.)¹.

**Отношение
немецких
руководителей
к советским
участникам
тайного
канала**

Мы знаем об отношении руководителей МИД СССР к русским участникам специального канала. А как относились к ним немецкие руководители – участники канала? Леднев был собеседником обоих немецких участников канала. Они высоко ценили Леднева и Кеворкова (с последним они имели меньше встреч) и отмечали, что советские собеседники

оказывали влияние на события, а их работу оценивали как трудную, сложную и даже опасную².

В 1981 г. в Москве в Комитете защиты мира проходили заседания Бергедорфского дискуссионного клуба. Для участия в них были приглашены бывший канцлер Г. Шмидт и Э. Бар. Шмидт выразил желание встретиться с Ледневым. Последний был в то время тяжело болен и пребывал в удрученном состоянии. После встречи Леднев позвонил Кеворкову и сказал, что встреча была теплой. Затем Леднев пришел нему и сказал, что Шмидт и Бар считают, что ему (Ледневу) нужна срочная поддержка и помощь³. Валерий спросил меня: «Ты можешь объяснить, почему германский канцлер нашел время повидаться со мной и поинтересоваться состоянием моего духа и здоровьем и сказать при этом добрые слова? Почему у людей, говорящих на чужом языке, больше понимания и сочувствия, чем у тех, кто говорит с нами по-русски? Куда подевалась знаменитая «русская душа»? Поверь, если бы не сын, я давно нашел бы силы уйти из этой жизни»⁴.

4 апреля 1982 г. прямо в редакционном кабинете газеты «Советская культура» Валерия настиг апоплексический удар. Он потерял сознание. Скоро пришел в себя и пошутил: «От такого удара и умереть можно». 7 апреля его не стало. В некрологе, помещенном в «Советской культуре», и на панихиде было сказано много хорошего о нем, того, что ему гораздо важнее было бы услышать при жизни. 30 мая в Москву прилетел Бар. Он попросил Кеворкова отвести его на могилу Валерия. Опустив на могилу цветы, Бар сказал: «Без него Москва стала пустой». А затем здесь же, у могилы, написал письмо сыну Леднева.

¹ Бар Э. Указ. соч. – С. 310.

² Там же. – С. 305.

³ Кеворков В. Указ. соч. – С. 289.

⁴ Там же.

«Дорогой Сергей.

Мы виделись всего раз, но я считаю, что должен сказать тебе, как глубоко затронула меня смерть твоего отца. Он часто говорил о тебе, он очень любил тебя, и, если он отдал свои силы, чтобы сохранить мир без войны, он делал это, думая и о своем сыне. Для меня он в течение многих лет был надежным другом. Московский договор 1970 года и Четырехстороннее соглашение по Берлину – краеугольные камни политики разрядки и сотрудничества, призванные установить дружественные отношения между твоей и моей странами, – содержат и его незабываемый вклад. Благодаря ему я научился сердцем понимать твою страну. Твоим отцом ты можешь гордиться. Передай мои соболезнования твоей маме.

Эгон Бар»¹.

В ноябре 1982 г. Андропов стал генеральным секретарем ЦК КПСС и с июня 1983 г. – одновременно председателем Верховного Совета СССР. 9 февраля 1984 г. он скончался.

* * *

Читатель, конечно спросит, а зачем же понадобилось при заключении договора с ФРГ создавать и использовать специальный тайный канал?

Во-первых, для того, чтобы знать из первых рук точку зрения руководителей двух государств, не искаженную оценками других министров или материалами, подготовленными дипломатическими чиновниками, знать все тонкости мыслей главных руководителей страны – единомышленников и при необходимости исправлять ошибки подчиненных чиновников.

Во-вторых, Германия с каждым годом все больше становилась политическим и экономическим центром Западной Европы, а Россия – промышленной страной, взявшей курс на развитие авиационной, автомобильной, химической промышленности и военной техники. Развитие экономических отношений между двумя крупнейшими странами Европы было выгодно обоим государствам, так как другие конкуренты могли занять их место на рынке.

В-третьих, как говорил Ю.В. Андропов, для нас важно было урегулировать ряд сложных и конфликтных вопросов между двумя

¹ Кеворков В. Указ. соч. – С. 290–291.

странами и сделать это не через пять–десять лет, а возможно быстрее; со времени окончания войны прошло уже 25 лет, а мы еще топчемся на месте.

В-четвертых, в каждой из двух стран было слишком много противников заключения политического договора, в том числе и в ведущих министерствах. Одни руководствовались еще прошлым: нападением на нас Германии и нашими колоссальными жертвами, другие предпочитали установление более тесных отношений с США, Францией, Англией и другими странами Европы. Видный советский дипломат Ю.Н. Черняков в своей книге «Дипломаты, чиновники и другие» цитирует Стефана Цвейга: «Ежедневно мы убеждаемся, что в нечистой и часто кощунственной политической игре руководят не люди с широким нравственным кругозором, не люди непоколебимых убеждений, а те профессиональные азартные игроки, которых мы называем дипломатами. Это полностью относится и к советским министрам иностранных дел»¹. Я бы добавил: и к некоторым нашим дипломатам. Все это указывает на необходимость в ряде случаев обращаться к созданию тайного канала на самом высоком уровне.

В-пятых, разве МИД СССР не мог принять соответствующие меры к подготовке договора? Министр считал, что заключение такого рода договора зависит не столько от ФРГ, сколько от Соединенных Штатов, их политического решения. Громыко придерживался теории «не торопить события. Немцы способны удивлять». Сказалось и то, что он «германские дела, по отзывам специалистов, не очень знал», а на своих германистов не всегда полагался. Наиболее способным он считал В.С. Семенова: «Талантлив, но, когда впадает в философствование, не очень пригоден для земных дел»². Громыко был известен как трудный переговорщик. «Господин “нет”» – так окрестили его западные дипломаты. И при первых переговорах с Баром тот сказал: «Громыко проявил неуступчивость». Дело дошло до того, что Бар в середине переговоров, не надеясь договориться, вызвал в Москву свой самолет, и Громыко, ссылаясь на мнение Политбюро, поручил Фалину добиться от Бара изменения его решения. Но настойчивый Э. Бар в то же время шел и на компромисс, и коллеги подозревали его в «чрезмерном диалоге» с Москвой. При этом влияние членов тайного канала, известных в качестве прекрасных германистов, и хорошее знание германской

¹ Черняков Ю. Дипломаты, чиновники и другие... – С. 87.

² Фалин В.М. Указ. соч. – С. 194.

проблемы Ю.В. Андроповым, давно и упорно следившим за нашими отношениями с ФРГ (и его дипломатический опыт), сыграли положительную роль в заключении договора.

В-шестых, переговоры с ФРГ проходили в те годы, когда генсек партии был в относительно хорошей физической форме, следил за германскими делами, а как участник войны стремился возможно быстрее заключить договор, полностью отвечающий интересам СССР. Знание проблемы давало Брежневу возможность убеждать и членов Политбюро, и руководителей социалистических государств, особенно руководителей ГДР и Польши.

В-седьмых, обстановка в Европе во второй половине 50-х годов (Венгрия) и в 60-х годах (Чехословакия) складывались неблагоприятно для СССР. В годы правления в ФРГ К.Г. Кизингера (1966–1969 гг.) Германия продолжала наращивать свою военную мощь, бундесвер был превращен в полумиллионную армию, а министр финансов ФРГ Ф.-Й. Штраус угрожал «стереть с географической карты Советский Союз»¹. На выборах в сентябре 1969 г. одержали победу СДПГ и СвДП (Свободно-демократическая партия), проводившие более реалистическую политику в отношении СССР. Канцлером стал Вилли Брандт. Незадолго до этого, в начале 1969 г., в одной из нот Советский Союз обращал внимание на милитаристскую политику ФРГ и Западного Берлина, что затрагивало безопасность СССР и других социалистических государств². Все это требовало улучшения отношений с ФРГ. Характерно, что во время переговоров с ФРГ в 1970 г. 8 мая 1970 г. в СССР торжественно отмечалось 25-летие Победы над фашистской Германией.

Все сказанное свидетельствовало о своевременности заключения в августе 1970 г. договора между СССР и ФРГ. Тайный канал подтолкнул МИД СССР, так же как и власти ФРГ, к заключению договора и вместе с тем предостерег две страны от возможных ошибок.

* * *

Итак, мы рассмотрели переговоры, которые происходили по спецканалам в 1962 г. и в 70–80-е годы с США и ФРГ. Переговоры по спецканалу СССР с ФРГ привели к успеху, а с США – к полному провалу.

¹ *История дипломатии.* – Т. V, часть вторая. – М., 1979. – С. 109.

² *История внешней политики СССР.* – Т. 2. – М., 1976. – С. 609.

Первые переговоры имели целью обмануть Соединенные Штаты и под их прикрытием развернуть вблизи США советские ядерные силы. Притом ни сам советский переговорщик, ни министр иностранных дел СССР, ни посол СССР в США не знали, что руководители СССР обманывали их, скрывая подлинные цели своей политики. В известной степени переговоры 1962 г. напоминали переговоры Японии с США в 1941 г., когда, прикрываясь словами о мире, японцы коварно обманывали американцев, а сами переговоры имели целью прикрыть готовящуюся японскую агрессию и нападение на американский флот в Перл-Харборе.

Вторые переговоры по спецканалу СССР с ФРГ велись целиком в рамках международного права и требований современной дипломатии.

Еще Франсуа Кальер отмечал, что для успеха переговоров они должны вестись честно, переговорщики должны не только знать инструкции, но и участвовать в их разработке, а главное – понимать подлинные «замыслы творца», то есть руководителя страны. Переговоры 1970 г. полностью отвечали этим требованиям. Руководил ими Ю.В. Андропов, они проходили под патронажем Л.И. Брежнева. Андропов систематически консультировал переговорщиков, а сами они практически были их инициаторами. Оба были прекрасными германистами. Все это вместе взятое гарантировало успех.

Переговоры 1962 г., несмотря на усилия переговорщиков, длились меньше года и привели к резкому осложнению советско-американских отношений на долгое время.

Второй, советско-германский спецканал просуществовал более 12 лет, привел уже в 1970 г. к заключению взаимовыгодного договора двух стран и значительно улучшил отношения между ними в духе доверия и сотрудничества.

БИБЛИОГРАФИЯ

- Авилов В.И.* Дипломатические беседы. – М., 1973.
- Авилов В.И.* Официальные контакты дипломатов. – М., 1977.
- Анджи С.С.* Италия. – М., 1991.
- Атватер И.* Я вас слушаю. Советы руководителю, как правильно слушать собеседника. – М., 1984.
- Бар Э.* Предисловие и заключение к книге В. Кеворкова. – М., 1997.
- Бар Э.* Послесловие к книге В. Кеворкова «Тайный канал».
- Блищенко И.П., Дурденевский В.Н.* Дипломатическое и консульское право. – М., 1962.
- Борисов Ю.В.* Шарль-Морис Талейран. – М., 1987.
- Вайнцвай П.* Десять заповедей творческой личности / Пер. с англ. – М., 1990.
- Васильева-Тангнус Л.* Правила этикета: краткий справочник. – М., 1992.
- Виноградов В.М.* Эпизоды из дипломатической практики. – М., 1993.
- Виноградов В.М.* Люди и события. – М., 1998.
- Вопросы дипломатического протокола и протокольной практики в СССР. – М., 1977.
- Вторая мировая война. Краткая история. – М., 1984.
- Вуд Д., Серре Ж.* Дипломатический церемониал и протокол. – М., 1976.
- Горохов И., Замятин Л., Земсков И.* Чичерин – дипломат ленинской школы. – М., 1966.
- Гриневич О.* Тысяча и один день Никиты Сергеевича. – М., 1998.
- Громыко А.А.* Памятное. Книга первая. – М., 1988.
- Громыко А.А.* Памятное. Книга вторая. – М., 1988.
- Громыко Анат.* Андрей Громыко в лабиринтах Кремля. – М., 1997.
- Демин Ю.Г.* Статус дипломатических представительств и их персонал. – М., 1995.
- Дипломатический ежегодник. – М., 1992.
- Дипломатический словарь. – Т. I–III. – М., 1971.
- Дипкурьер. – 2000. – 23 нояб.
- Дневник посла Додда. 1933–1938. – М., 1964.

- Добрынин А.Ф.* Сугубо доверительно. Посол в Вашингтоне при шести президентах США (1962–1986). – М., 1996.
- Жискар д'Эстен В.* Власть и жизнь. Противостояние. – М., 1993.
- Заллет Р.* Дипломатическая служба. Ее история и организация во Франции, Великобритании и Соединенных Штатах. – М., 1956.
- Зарницкий С., Сергеев А.* Чичерин. – М., 1966.
- Зонова Т.В.* Дипломатическая служба Италии (исторический очерк). – М., 1995.
- Зорин В.А.* Основы дипломатической службы. – М., 1977.
- Исии К.* Дипломатические комментарии. – М., 1942.
- История внешней политики СССР. – М., 1976.
- История дипломатии. – Т. I. – М., 1959; т. II. – М., 1963; т. III. – М., 1965.
- Казанцев Б.А.* Дипломатическая школа Испании. – М., 1984.
- Камбон Ж.* Дипломат. – М., 1945.
- Капица М.С.* На разных параллелях. Заметки дипломата. – М., 1996.
- Карнеги Д.* Как завоевывать друзей и оказывать влияние на людей. – М., 1989.
- Карягин В.В.* Дипломатическая жизнь за кулисами и на сцене. – М., 1994.
- Квицинский Ю.* Время и случай. Заметки профессионала. – М., 1999.
- Кеворкян В.* Тайный канал. – М., 1997.
- Керенский А.Ф.* Россия на историческом повороте. – М., 1993.
- Ковалев Ан.* Азбука дипломатии. – М., 1993.
- Кон И.С.* В поисках себя. Личность и ее самосознание. – М., 1984.
- Кончаловский Н.* Дипломатическая техника (пособие к сдаче техминимума). – М., 1938.
- Корниенко Г.М.* Холодная война: свидетельство ее участника. – М., 1995.
- Корниенко Г.М.* Новое о Карибском кризисе // Новая и новейшая история. – 1991. – № 3.
- Коробейников А.А.* Горбачев. Другое лицо. – М., 1996.
- Куприн А.И.* Сочинения в двух томах. – Том II. – М., 1980.
- Лебедева Т.* Искусство обольщения. – М., 1996.
- Левин Б.Д.* Дипломатия, ее сущность, методы и формы. – М., 1962.
- Леонов Н.С.* Информационно-аналитическая работа в заграничных учреждениях. – М., 1996.
- Майский И.М.* Воспоминания советского посла. – М., 1965.
- Макиавелли Н.* Избранные сочинения. – М., 1992.
- Матвеев В.М.* Дипломатическая служба США. – М., 1987.
- Матвеев В.М.* Британская дипломатическая служба. – М., 1984.
- Международная жизнь. – 1992. Российско-американская публикация.
- Международная жизнь. – 1992 г.
- Молочков Ф.Ф.* Дипломатический протокол и дипломатическая практика. – М., 1979.
- Молочков Ф.Ф.* Некоторые вопросы дипломатического протокола и дипломатической практики. – М., 1964.

- Молчанов Н.Н.* Генерал де Голль. – М., 1980.
- Мурадян А.А.* Самая благородная наука об основных понятиях международно-политической теории. – М., 1990.
- Муса Фараг.* Дипломатическая служба арабских государств. – М., 1962.
- Некоторые вопросы протокольной практики. – М., 1997.
- Нергеш Я.* Поле битвы – стол переговоров. – М., 1989.
- Никольсон Г.* Дипломатическое искусство. – М., 1962.
- Никольсон Г.* Дипломатия. – М., 1941.
- Новиков Н.В.* Пути и перепутья дипломата (записки о 1943–1944 гг.). – М., 1976.
- Общая психология / Под ред. В.В. Богословского. – М., 1981.
- Овчинников В.* Ветка сакуры. Рассказ о том, что за люди японцы. – М., 1971.
- Пакер Э.* 40 лет на дипломатической службе. – М., 1971.
- Панов А.* Японская дипломатическая служба. – М., 1988.
- Петров В.П., Владимирова Ю.В.* Кэ д’Орсэ (краткий очерк дипломатической службы Франции). – М., 1966.
- Поклад Б.И.* Война стучалась в дверь. Карибский кризис. Взгляд из Нью-Йорка // Дипломатический вестник. – М., 1997.
- Попов В.И.* Меняется страна традиций. Заметки посла и ученого о Британии восьмидесятых. – М., 1991.
- Попов В.И.* Маргарет Тэтчер: человек и политик. – М., 1991.
- Попов В.И.* Жизнь в Букингемском дворце. Елизавета II и королевская семья. – М., 1996.
- Попов В.И.* Личный архив. Записи бесед с политическими деятелями, дипломатами и учеными.
- Попов В.И.* Советник королевы – суперагент Кремля. – М., 1998.
- Попова Н.А.* Социалистические идеи в лейборизме // Британия и Россия. – М., 1997.
- Риббентроп И.* Между Лондоном и Москвой. Воспоминания и последние записки. – М., 1996.
- Робер М.А., Тильман Ф.* Психология индивида и группы / Пер. с франц. – М., 1988.
- Рубинский Ю.М.* Французы у себя дома. – М., 1989.
- Сатоу Э.* Руководство по дипломатической практике. – М., 1961.
- Сборник документов по курсу современного международного права. – Выпуск V. – М., 1976.
- Селянинов О.П.* Дипломатические беседы, их организация и проведение. – М., 1993.
- Симпсон С.* Учебные программы и курсы по дипломатической практике / Пер. с англ. В.М. Матвеева. – М., 1989.
- Советская дипломатическая и консульская служба / Под ред. И.Н. Земскова, Н.М. Пегова, В.И. Попова. – М., 1979.
- Современная дипломатия буржуазных государств. – М., 1981.

- Современная дипломатия зарубежных государств / Под ред. Ю.В. Борисова. – М., 1986.
- Суходрев В.М. Язык мой – друг мой. От Хрущева до Горбачева. – М., 1999.
- Тоффлер О. Футурошок / Пер. с англ. – М., 1973.
- Тренчени-Вальдапфель И. Мифология / Пер. с венг. – М., 1959.
- Трояновский О.А. Через годы и расстояния: история одной семьи. – М., 1997.
- Трояновский О.А. Карибский кризис. Взгляд из Кремля // Международная жизнь. – 1999. – Март–апр.
- Трухановский В.Г. Антони Иден: страницы английской дипломатии. 30–50-е годы. – М., 1974.
- Трухановский В.Г. Бенджамин Дизраэли. – М., 1993.
- Трухановский В.Г. Внешняя политика Англии на первом этапе общего кризиса капитализма (1918–1935 гг.). – М., 1962.
- Фалин В.М. Без скидок на обстоятельства. Политические воспоминания. – М., 1999.
- Федоров Л. Дипломат и консул. – М., 1965.
- Феклисов А. За океаном и на острове. – М., 1994.
- Фишер Р., Юри У. Путь к согласию, или Переговоры без поражения. – М., 1992.
- Черняков Ю.Н. Дипломатическая служба США в ее исторической эволюции. – М., 1978.
- Черняков Ю.Н. Дипломаты, чиновники и другие: советские министры иностранных дел (1917–1991). – Нью-Йорк, 1996.
- Шумяцкий Б.З. На посту советской дипломатии. – Изд. второе. – М., 1960.
- Anderson M.S. The Rise of Modern Diplomacy. – L., 1993.
- Alexandroff A. The Logic of Diplomacy. – L., 1981.
- Barston R.P. Modern Diplomacy. – L.–N.Y., 1989.
- Bialer S., Mandelbaum M. (Ed.) Gorbachev's Russia and American Foreign Policy. – Boston, 1988.
- Briggs E. The Anatomy of Diplomacy. – L.–N.Y., 1968.
- Berridge G.K. Diplomacy. Theory and Practice. – L., 1995.
- Clark E. Corps Diplomatique. – L., 1973.
- Craig G.A., George A.L. Force and Statecraft Diplomatic Problems of our Time. – Second Edition. – N.Y., 1990.
- De Callieres F. On the Manner of Negotiating with Princes. – K., 1963.
- De Callieres F. The Art of Diplomacy. – N.Y.–L., 1983.
- Dobson Ch., Payne R. The Dictionary of Espionage. – L., 1986.
- Eden A. The Memoirs. Full Circle. – Glasgow, 1960.
- Feltham R.G. Diplomatic Handbook. – L.–N.Y., 1993.
- Freeman C.W. The Diplomat's Dictionary. – Wash., 1997.
- Freemantle B. KGB. – L., 1982.

- Fursenko A., Naftali T.* The Hell of Gamble. Khrushchev, Castro and Kennedy. 1958–1964. – N.Y., 1997.
- Galbraith J.K.* Ambassadors Journal. A Personal Account of the Kennedy Years. – Wash., 1969.
- Hamilton K., Langhorne R.* The Practice of Diplomacy. Its Evolution, Theory and Administration. – L.–N.Y., 1995.
- Harr J.E.* The Professional Diplomat. – N.Y., 1969.
- Jackson G.* Concorde Diplomacy. The Ambassador's Role in the World Today. – L., 1981.
- Jenkins S., Sloan A.* With Respect, Ambassador. An inquiry into the Foreign Office. – L., 1985.
- Kaufmann J.* Conference Diplomacy. An Introduction Analysis. – L., 1996.
- Keeble C.* (Ed). The Soviet State. The Domestic Roots of Soviet Foreign Policy. – L., 1985.
- Kertesz S.D.* Diplomacy in a Changing World. – Notre Dame Press, 1959.
- Kissinger H.* Diplomacy. – N.Y., 1994.
- Landau D.* Kissinger. The Use of Power. – Boston, 1972.
- McDermott G.* The New Diplomacy and Its Apparatus. – L., 1973.
- Morgan J.* Debrett's New Guide to Etiquette and Modern Manners. – The Indispensable Handbook. – L., 1996.
- Murphy.* Diplomat among Warriors. – N.Y., 1964.
- Pastuhov V.D.* A Guide to the Practice of International Conferences. – Wash., 1945.
- Plischke E.* Modern Diplomacy. The Art and Artesians. – 1972.
- Roetter Ch.* The Diplomatic Art. An Informal History of World Diplomacy. – Phil., 1963.
- Sherwood R.* The White House. Papers of Harry L. Hopkins. – Vol. I–II. – L., 1950.
- Thatcher M.* The Downing Street Years. – L., 1994.
- Thatcher M.* The Path to Power. – Boston, 1995.
- Thayer C.* Diplomat. – L., 1960.
- Trevelyan H.* Diplomatic Channels. – L., 1979.
- Young H.* One of Us. A Biography of Margaret Thatcher. – L., 1989.
- Waltz K.N.* Foreign Policy and Democratic Politic. The American and British Experience. – Boston, 1967.
- Watson A.* Diplomacy. The Dialogue between States. – L., 1982.
- Watt A.* The Evolutional of Australian Foreign Policy. 1938–1965. – Cambr., 1967.

УКАЗАТЕЛЬ ИМЕН

- Авилов В.И. 184, 241, 401
Аденауэр К. 319, 479
Александр I 159
Александрова З. Е. 318
Алексей Михайлович 407
Алексий 393
Андропов Ю.В. 73, 255, 289, 290, 303
Арафат Я. 207
Атватер И. 328
Аристотель 11
Ахтамзян А.А. 269
Ачесон Д. 310, 476
- Баласагунский Ю. 23, 247
Бальзак О. 20, 540
Бандаранайке Сиримаво 164, 165
Бандаранайке Соломон 165, 261
Банкер Э. 61
Бар Э. 543, 544–550, 553–555
Баррер К. 489
Барстон Р.П. 99, 102, 189, 449
Бартос М. 236
Барту Л. 265
Баруди 81, 288
Бассет Б. 266
Бевин Э. 358
Бегин М. 465
Бейкер Дж. 173, 540
Белинский В.Г. 414
Берлускони С. 448
Бернс Н. 389
Бессмертных А.А. 173, 300
Бетман-Гольвег Т. 27
Бжезинский Зб. 20, 439, 451
Бигтс Э. 48
Бисмарк О. 56, 114, 164, 204, 248, 411
Бланке В.В. 235
Блант А. 136
- Блюхер В.К. 265
Боб Дан Хэм 275
Бобков Ф.Д. 137
Бодров 359
Боккаччо Дж. 37
Болен Ч. 242
Большаков Г. 521, 524, 525, 527, 529–533, 537, 539
Болл Дж. 474, 476
Бомарше П. 37
Бондаренко А.П. 268
Бонифаций VIII 37
Борисов Ю.В. 131
Брандт В. 541, 543, 544, 548, 549, 554, 558
Брежнев Л.И. 54, 57, 169, 183, 464, 475, 483, 485, 486, 487
Бриан А. 312, 350
Бробль А. 366
Брогли А. 64
Брокдорф-Ранцау У. 154
Бутрос Гали 23, 81
Буллард Дж. 333
Буш Дж. 136, 303, 460
Быков Л.В. 430
- Вальдхайм К. 330, 497
Ванситтарт Р. 341, 342
Вашингтон Дж. 332
Ведемейер А. 258
Венедиктова В.И. 514, 516
Вильгельм III 468
Вильднер Х. 35, 402
Вильсон В. 64, 66, 176, 255, 316, 324, 386
Вильсон Г. 383, 475, 490, 498
Виноградов В.М. 54, 391
Виноградов С.А. 73, 173, 489

- Витте С.Ю. 114, 207, 469
 Владислав IV 60
 Вольтер 227, 266, 345
 Воровский В.В. 88
 Ворошилов К.Е. 90
 Вуд Дж. 26
 Вышинский А.Я. 170, 358
 Вэнс С. 173, 466
- Гагарин Ю.А. 205
 Гай Гракх 362
 Галилей 206
 Гамильтон К. 49, 114, 129, 187, 318, 439, 465, 473, 476
 Ганди И. 27, 63, 278, 279, 475
 Гардем 310
 Гари Р. 266
 Гарриман А. 99, 168, 373, 522
 Гебриани, де 60
 Гейне Г. 256
 Гендерсон А. 199, 204
 Генрих VII 113
 Геншер Г.-Д. 173, 270, 373, 374, 544
 Гёте И. 347
 Гизо 385, 406
 Гитлер А. 126, 204, 342, 473
 Глюк 261
 Гоблий А. 457
 Гоголь Н.В. 414
 Голль Ш., де 38, 173, 262, 263, 315, 319, 373, 412, 475, 479, 483, 486
 Гомулка В. 242
 Гопкинс Г. 98, 99, 168, 463, 523
 Горбачев М.С. 75, 91, 169, 177, 183, 247, 282, 326, 389, 476-478, 485
 Горчаков А.М. 36, 37, 303
 Грей Э. 159, 386
 Грибоедов А.С. 36
 Громыко А.А. 14, 20, 37, 54, 57, 68, 88, 152, 165, 255, 338, 344, 345, 372-374, 484, 485, 495-497
 Гудвилл 495
 Гудел Б. 148
 Гунзот Ф. 234
 Гюго В. 227
- Даладьё Э. 473
 Даллес А. 38, 134, 466, 484, 531
 Даллес Дж.Ф. 175, 208, 466
- Даль В.И. 12, 41, 169, 310, 311, 321, 380, 415, 540
 Данте 37
 Демосфен 413
 Денис Д. 119
 Джеймс А. 182
 Джексон Дж. 48, 49
 Джелбрейс 378
 Дженкинс С. 59
 Джонсон Л. 264, 462, 475
 Диана 251
 Дидс У. 202
 Дизраэли Б. 195
 Дирксен 407
 Добрынин А.Ф. 29, 37, 57, 68, 208, 237, 464, 489
 Долгов В.И. 430
 Долгов К. 25
 д'Омон, герцог 181
 Драйзер Т. 227
 Драчевский Л.В. 27
 Дубинин Ю.В. 489, 495
 Дэвил Д. 119
 Дэвис Г. 453
 Дэн Сяопин 276, 485
 Дэрхем 159
- Екатерина I 315
 Екатерина II 21, 36, 332, 364, 469
 Елизавета II 332, 352, 368
 Елизаров Н.М. 282, 283
 Ельцин Б.Н. 76, 91, 218, 301, 389, 446
 Ерусалимский А. 248
- Жене Р. 235
 Жид А. 326, 404
 Жискар д'Эстен В. 154, 173, 317, 324, 379, 471, 475, 479, 483, 486
 Жобер М. 35, 406
 Жюппе А. 23, 75, 111, 263, 443
 Жюссеран Ж. 37
- Заллет Р. 267
 Зелдин Т. 266
 Зиновьев Г.Е. 91
 Зонова Т.В. 283
 Зюганов Г.А. 185
- Иванов В.М. 401, 435
 Иванов И.С. 307, 308

- Иглбергер Л. 130
 Игнатъев А.А. 516
 Иден А. 38, 351, 372, 436
 Иосиф II 468
- Кадоган А. 107, 179
 Кайджел М. 49
 Калинин М.И. 90
 Каллоган Дж. 394, 395, 483
 Кальер Ф. 11, 13, 14, 18, 22, 26, 29, 41, 45, 59, 66, 67, 68, 225, 245, 321, 323, 327, 333, 405, 464, 468, 534, 539
 Камбон Ж. 15, 19, 23, 33, 40, 45, 59, 65, 68, 87, 108, 110, 248, 265, 300, 318, 323, 349, 381, 395, 396, 409, 487, 488
 Камбон П. 15, 265, 267, 489
 Каменев Л.Б. 91
 Каннинг Дж. 159
 Карасин Г.Б. 135, 391
 Карахан Л.М. 90
 Карл V 315
 Карнеги Д. 169, 327, 331, 365
 Каррингтон П. 43, 421, 422
 Картер Дж. 324, 465, 475, 477, 483
 Кастро Ф. 238, 520, 527, 528
 Катахаз 168
 Кауфман Дж. 206, 473, 494
 Кашлев Ю.Б. 495
 Квандт У. 290
 Квасов О.К. 282, 516
 Квицинский Ю. 546, 547, 550
 Кеверков В. 541-543, 546-548, 551, 552, 554, 555
 Келин В.Н. 206, 430
 Келлеарн 250
 Кембден 364
 Кембелл Дж. 285
 Кеннан Дж. 87, 247, 277, 458, 459, 465, 487
 Кеннеди А.Л. 156
 Кеннеди Дж. 46, 520-522, 525, 526, 530, 532, 534, 537
 Кеннеди Джон Ф. 104, 203, 454, 469, 475, 476, 488
 Кеннеди Р. 68, 521, 525-531, 533, 534, 537
 Керенский А.Ф. 340, 341, 412
 Керзон Д.-Н. 96
- Кертес С. 259
 Кинкель К. 136, 270
 Киплинг Р. 227
 Киселев 359
 Киссинджер Г. 237, 247, 312, 313, 436, 438, 465-467, 478, 481, 491, 595-596
 Кларк М.В. 178
 Кларк Э. 116, 243, 246, 262, 268
 Клемансо Ж. 341, 498
 Кливленден 184
 Клинтон Б. 117, 122, 446, 451, 452, 507
 Клодель П. 266
 Ключевский В.О. 347, 414
 Ковалев А.Г. 36, 86, 349, 403, 434
 Козырев А.В. 91, 132, 133, 300, 301, 302
 Коллонтай А.М. 12, 62
 Колумб Х. 332
 Коль Г. 303, 446
 Корниенко Г.М. 254, 344
 Коротченя И.М. 142, 143
 Костандов Л.А. 510
 Косыгин А.Н. 56, 57, 276, 393, 485, 487
 Котошихин Г. 407
 Кофи Аннан 81
 Красин Л.Б. 88
 Крестинский Н.Н. 90
 Кристофер У. 136, 306, 453
 Кроликовский Г. 269
 Кросс Г. 408
 Крылов С.Б. 121
 Крюгер Г. 268
 Кулматов К.Н. 79
 Куприн А.И. 326
 Курциус 407
 Кутаков Л.Н. 79, 80
- Лабрюйер Ж. 19
 Лаваль П. 265
 Лайон 151
 Ламартин А. 266
 Ламсдорф 469
 Лансинг 341
 Ланьель Ж. 485
 Лассаль Ф. 146
 Леднев В. 541, 543, 544-548, 554, 555
 Лежер А. 266
 Лейбниц Г.В. 13

- Лейс К. 61
 Лебедева М.М. 322
 Ленин В.И. 48, 72, 88, 90
 Леонов Н.С. 76
 Леопольд I 468
 Ливингстон Д. 227
 Линкольн А. 335
 Литвинов М.М. 31, 38, 88, 90-92, 137, 358, 407
 Ллойд Джордж Д. 340, 350, 415, 498
 Лукашенко А.Г. 200
 Лукин В.П. 301
 Луньков Н.М. 186
 Лэнгхорн Р. 49, 129, 187, 318, 439, 473, 476
 Людовик XIV 13, 67
 Людовик XV 245, 468
- Мазарини Дж. 67
 Майский И.М. 37, 90, 106, 489
 Макдермот Дж. 39, 92, 109, 136, 195, 322
 Макиавелли Н. 18, 24, 25, 296, 315, 316, 459
 Мак-Кинли У. 168
 Макмиллан Г. 475
 Макомбер У. 226, 387, 436
 Максбери 316
 Максвелл Р. 107, 202
 Малик Я.А. 54
 Малиновский Р.Я. 276
 Малмсбери 364
 Малыгин В.А. 430
 Манжуло А.Н. 58
 Мао Цзэдун 276
 Маргарет 352
 Маркс К. 25, 256
 Марли Э. 447
 Мартенс Ф. 14, 156
 Маршалл Дж. 99
 Матвиенко В.И. 62
 Махарадзе 51
 Мацуока Е. 499
 Мейн Дж. 49
 Мейс Г.Р. 180
 Мендес-Франс П. 264
 Мензис Р. 292
 Менон К. 82
 Меттерних К. 361
 Мехью-Сандерс Дж. 333
- Микоян А.И. 73, 74, 367
 Мильнер 340
 Минтоф Д. 58, 495
 Миронова З.В. 62
 Молотов В.М. 89, 90, 359
 Молочков Ф.Ф. 158, 234, 390
 Молчанов Н.Н. 315
 Монахов Е.Ф. 165, 401, 435
 Монтень М. 19
 Морган Дж. 503, 510
 Морель Е.Д. 316
 Моро 479
 Мортон 404
 Моцарт В.А. 37
 Мубарак М.Х. 82
 Мунллер 62
 Муравьев-Апостол И.М. 36
 Муса Фарак 80, 81
 Мэтлок Дж. 389
- Наполеон 11, 265, 331, 361, 455, 467
 Наполеон III 331
 Насар Хосров 205
 Насер Г.А. 82
 Ней М. 446
 Некрич А.М. 88
 Немцов Б.Е. 484, 485
 Нергеш Я. 194
 Неру Дж. 82, 261, 278, 378
 Нессельроде К.В. 159
 Николай, митрополит 393
 Николай I 159
 Николай II 161, 469
 Никольсон Г. 15, 18, 21-23, 41, 59, 68, 75, 87, 91, 92, 110, 111, 147, 151, 157, 189, 194, 203, 205, 236, 248, 268, 300, 310, 315, 319, 321, 323, 325, 354, 379, 386, 402, 405, 406, 433, 434, 441, 442, 474, 487, 489
 Никсон Р. 57, 129, 185, 237, 467, 469, 481
 Нкрума К. 82
 Новожилова З.Г. 62
 Норманби 385, 406
 Нозль Л. 265
 Нури-Заде 62
- Обрегон 335
 Овий Э. 32, 33
 Овчинников В. 275

- Ожегов С.И. 12, 321, 415
 Озал Т. 209
 Олбрайт М. 443, 451, 467
 Олдридж Дж. 19
 Ордин-Нашокин А.Л. 407
 Орландо В. 272
 Оуэн Д. 173, 452, 466
- Павлов А.П. 78
 Паллисер М. 152
 Пальмерстон Г. 159, 254, 447
 Панин Н.И. 36
 Панкин Б.Д. 300
 Паркинс А. 188
 Паркинсон Дж. 369
 Парсонс А. 199
 Паршин Л.А. 430
 Паскаль Б. 349, 355, 356
 Пауэрс Г. 367, 413
 Перлини 479
 Петр I 13, 468
 Петрарка 37
 Петренко В. 135
 Петров В. 127
 Петрова Т.П. 282
 Пехлеви Р. 70
 Пинсе Ж.Ф. 173
 Питт Младший 121
 Питт У. 112
 Пишон 341, 499
 Платон 11
 Плишке Э. 259
 Подгорный Н.В. 57, 290
 Пономарев Б.Н. 131
 Понсэ Ф. 265
 Попов В.В. 286-288, 502
 Попов В.И. 343, 344
 Попов Г.Х. 389
 Попова Н.А. 454
 Поселягин Н.К. 343, 430
 Прагье-Фодерс 234
 Примаков Е.М. 23, 28, 37, 63, 76, 132,
 133, 144, 302-307, 353, 389, 391,
 437, 484
 Пруст М. 19
 Прутков К. 36
 Пуанкаре Р. 96
 Пуртелес 361
 Пушкин А.С. 36, 414
 Пушкин Г.М. 388
- Райт П. 129
 Ракоши М. 73
 Раск Д. 179
 Рассел Б. 316
 Рейган Р. 129, 196, 368, 478, 506,
 507
 Рейнольд 485
 Риббентроп И. 341, 342
 Рифкинд М. 76, 111, 121, 254, 344,
 345, 447
 Ришелье А. 263, 464, 539
 Роберто Ф. 449, 490
 Роден О. 227
 Розенгольц А.П. 90
 Розенфорд М. 201
 Ройтер Ч. 371
 Роллан Р. 220
 Росати Д. 27
 Розтер Г. 57
 Рудницкий А.Ю. 293, 294
 Рузвельт Ф.Д. 98, 99, 175, 180, 221,
 335, 373, 463, 469
 Руссо Ж.-Ж. 330
 Рыжков Н.И. 25
 Рыжов Ю.А. 489
 Рыков А.И. 90
- Садат А. 289, 290, 465
 Сайкс Р. 48
 Саймс Д. 302
 Салливан У. 188
 Сатоу Э. 15, 59, 87, 158, 159, 161, 164,
 167, 183, 207, 249, 310, 327
 Свифт Дж. 37
 Седлачек 33
 Селянинов О.П. 400
 Сервантес М. 37
 Сергей 393
 Серре Ж. 26
 Скарлет Дж. 128
 Слоан А. 59
 Смэтс 477
 Снегирев В.В. 166
 Сной Д. 450
 Сократ 30, 357, 364, 367, 490
 Солженицын А.И. 92
 Солсбери Р. 243
 Соннино 24
 Сореса К. 173
 Спретти К. 49

- Сталин И.В. 25, 54, 126, 332, 393, 469, 499
 Стейнер Дж. 411
 Стелл Ч. 172
 Стендаль 266
 Стил Д. 332
 Стрэнг 442
 Стрэтфорд Каннинг 159
 Сукарно А. 82
 Сульман 235
 Сунай 487
 Суслов М.А. 76
 Суходрев В.М. 57, 404
 Сфорца Ф. 113
- Тагер Ч. 198
 Талейран Ш.-М. 41, 131, 248, 267, 467
 Танака Г. 485
 Тараканов Н.Я. 164
 Тейер Ч. 399
 Телботт С. 450
 Тойнби А. 316
 Толстой А.К. 36
 Толстой Л.Н. 279
 Томас Дж. 179
 Томпсон 367
 Томпсон Л. 367, 527
 Тревельян Ч. 215, 316
 Трещенков С. 401
 Троцкий Л.Д. 91
 Трояновский О. 277, 457, 481
 Трубников В. 134
 Трумэн Г. 99, 200, 477
 Трю Дж. 11
 Трюдо П. 27, 173, 175, 475
 Тэрнер С. 132
 Тэтчер Д. 202
 Тэтчер М. 65, 96, 177, 196, 202, 255, 257, 324, 369, 382, 394, 395, 421, 422, 465, 466, 468, 475, 477, 481, 500
 Тютчев Ф.И. 36
- Уайльд О. 347
 Уайт Р. 322
 Уатт Д. 476
 Уикворт А. 380
 Уиксефорт А. 130
 Уильям 166
 Уитсон А. 234
- Ульбрихт В. 74, 333, 388
 Уокер 369
 Уолсингем Ф. 126
 Уолтерс В. 99
 Уотсон А. 110, 203, 234, 237, 246, 279, 351, 353, 397, 441, 498
 Уотт А. 292
 Уоттон Г. 314
 Усачев И.Г. 172, 268
 Успенский Н. 430
- Фарук 334
 Фалин В.М. 545, 547, 549, 551, 552
 Фассан Г. 310
 Фелтхэм Р.Г. 158, 171
 Ферейра де Мельо Р. 235
 Филипп 352
 Филипп IV 37
 Филипп Орлеанский 468
 Фишер Л. 91
 Фишер Р. 323
 Флобер Г. 414
 Фобер, де 67
 Фокс А.Б. 295
 Фонвизин Д.И. 36
 Франклин Б. 354
 Франс А. 205
 Фридрих I 468
 Фридрих II, Великий 21, 25, 468
 Фридрих III 468
 Фридрих Вильгельм 468
 Фрэнсис 48
 Фукудо Т. 173
 Фулбрайт У. 261
- Хаксли 119
 Хаммер А. 44
 Ханженков В.Н. 430
 Харви Ф. 196
 Харр С. 190
 Хаттингтон С. 457
 Хау Дж. 255, 333
 Хауз Э. 386
 Хачатуров К.А. 484
 Хезелтайн М. 229
 Хейг А. 196, 445
 Хейз Д. 180
 Хейтер У. 74, 75, 242, 247
 Хелпс А. 108
 Херд Д. 198

УКАЗАТЕЛЬ ИМЕН

- Хилл Д. 64
Хит Э. 127, 334
Хо Ши Мин 462
Холбрук Р. 453, 475
Холдеманс 129
Холт 169, 483
Хомейни Р. 125
Хочхут Р. 151
Хрущев Н.С. 20, 54, 68, 74, 134, 242,
276, 367, 388, 469
Хусейн С. 421, 422, 460
Хэзлок П. 293, 343, 344
Хэлл К. 48
- Царапкин С.К. 172
Цицерон 221, 288, 540
- Чавес М. 284
Чазов Е.И. 290
Чалфонт 384
Чарльз 166, 251, 332, 368
Чебриков В.М. 129
Чемберлен 352, 473
Черненко К.У. 255
Черномырдин В.С. 145, 505
Черняков Ю. 557
Черчилль У. 23, 29, 91, 126, 229, 352,
404, 469, 472, 485
Честерфилд Ф. 151
Чехов А.П. 414
Чжоу Эньлай 85, 276, 393, 464
Чичерин Г.В. 37, 70-72, 77, 88, 90-92,
136, 154, 358, 402, 415
Чуркин В.И. 466
- Шатобриан Ф.-Р., де 265
Шахназаров Г.Х. 91
Шеварднадзе Э.А. 75, 300
Шеель В. 270, 544, 548, 552
Шепготт У. 446
Шервуд Г. 98
Шиллер Ф. 33
Шлесинджер Дж. 456
Шмидт Г. 155, 173, 374, 470, 475, 486,
548, 549, 554, 555
Штейн Б.Е. 31
Штраус Ф.-Й. 558
Штреземан Г. 312
Шульц Дж. 173, 484
Шуман Р. 266
- Эбан К. 199, 478
Эванс Г. 292
Эватт Г. 292, 358
Эдуард VII 230
Эйзенхауэр Д. 175, 469, 485
Эймс 136
Эктон 200
Энгельс Ф. 25
Эндрю К. 128
Энштейн Л. 440
Эстрада Х. 280
Эсхин 413
Этеридж Л. 493
Эубанк К. 476
- Юри У. 323
- Янг Э. 261

ПРИЗНАТЕЛЬНОСТЬ

Автор приносит глубокую благодарность всем, кто помогал написанию этой книги, предоставил ценные материалы и дал советы по ее улучшению. Прежде всего я хотел бы сказать, что курс лекций включает в себя не только опыт дипломатической работы автора. Для характеристики современной дипломатии этого было бы явно недостаточно, и я обратился к профессиональным дипломатам – послам и посланникам Советского Союза и России, обладавшим огромным дипломатическим опытом. Встречи и беседы с ними (иногда неоднократные) помогли мне расширить круг источников, и в известной степени эта книга представляет собой обобщенный опыт многих наших дипломатов.

Особую признательность я приношу Чрезвычайным и Полномочным Послам СССР и России: А.П. Бондаренко, Н.М. Елизарову, Ю.Б. Кашлеву, О.К. Квасову, К.Н. Кулматову, В.Д. Мальцеву, Г.Л. Розанову, О.П. Селянинову, Л.А. Паршину, Посланникам СССР и России: Ю.В. Борисову, В.А. Малыгину, Нури-Заде, Посланнику I класса, доктору исторических наук Б.И. Покладу, а также Чрезвычайному и Полномочному Послу В.В. Попову и профессору, доктору экономических наук Вл.В. Попову.

Очень интересными и полезными сведениями и материалами поделились со мной известные ученые, знатоки внешнеполитических и дипломатических проблем: профессора А.А. Ахтамзян, Н.П. Гераскина, Т.В. Зонова, И.А. Никанорова, Т.П. Петрова, всем им выражаю искреннюю благодарность.

Огромной трудностью, с которой я столкнулся, был поиск литературы по теории и практике дипломатии, изданной в последнее десятилетие за рубежом. В этом мне помогла моя семья – сыновья Вениамин и Владимир, моя жена Наталья Александровна (ей принадлежит также один из разделов в VII главе и последний раздел VIII главы книги). С ними я советовался при написании отдельных тем работы.

Большую работу над рукописью и окончательным вариантом книги проделала редактор Н.А. Попова.

Выражаю признательность К.С. Чигриновой за большую работу по подготовке второго издания книги.

Я благодарен за большую библиографическую работу по тематике книги, проделанную сотрудниками библиотеки Дипломатической академии: Л.В. Раковой, Л.А. Пыльцовой, Т.А. Нихаминой, сотрудниками справочно-библиографического отдела и другими. Я признателен сотруднице отдела информации (ИТАР-ТАСС) Дипломатической академии Т.П. Копейкиной, которая подобрала по моей просьбе и ксерокопировала отдельные материалы, использованные мною затем в книге.

В издании книги большую помощь оказали мне проректор Дипломатической академии А.А. Иллюк и Посланник, профессор кафедры дипломатической и консульской службы Л.Б. Теплинский.

При написании VIII главы я использовал монографию Alexander Fursenko, Timothy Naftali. *The Hell of Gamble. Khrushchev, Castro and Kennedy. 1958–1964* (N.Y.–L., 1997), мемуары В. Кеворкова «Тайный канал» (М., 1997), а также предисловие и заключение к этой книге, написанные Эгоном Баром, мемуары А. Феклисова «За океаном и на острове» (М., 1994). Я приношу авторам глубокую благодарность. Без их материалов я не мог бы написать эту главу.

Моя искренняя признательность Борису Николаевичу Лабусову, руководителю Пресс-бюро Службы внешней разведки России, за его советы, подбор книг и рекомендации по встречам с разведчиками, героями моей книги; журналу «Международная жизнь» (главному редактору Б.Д. Пядышеву) за статьи в журнале по Карибскому кризису и в особенности изданию «Российско-американская публикация», 1992.

В.И. Попов

ОБ АВТОРЕ ЭТОЙ КНИГИ

Виктор Иванович Попов – **Чрезвычайный и Полномочный Посол, доктор исторических наук, Заслуженный деятель науки России, лауреат Государственной премии СССР, профессор, Почетный доктор Дипломатической академии МИД России.**

С 1949 года – на дипломатической работе: во Вьетнаме, Австралии, Англии (Посланник). В 1978–1980 годах – ректор Дипломатической академии. В 1980–1986 годах – Посол СССР в Англии. В последние годы – советник министра иностранных дел и эксперт.

Его перу принадлежит более десяти монографий по внешней политике СССР, Англии, США и Германии.

В последние годы им были опубликованы монографии: «Меняется страна традиций. Заметки посла и ученого о Британии восьмидесятых», «Маргарет Тэтчер: человек и политик» (два издания), «Советник королевы – суперагент Кремля» (два издания), «Жизнь в Букингэмском дворце. Елизавета II и королевская семья» (два издания).

В настоящее время – профессор Дипломатической академии, ведет ряд курсов: «Мировая дипломатия», «Дипломатическая служба», спецкурсы по современной дипломатии.

Виктор Иванович Попов
СОВРЕМЕННАЯ ДИПЛОМАТИЯ
ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

ДИПЛОМАТИЯ – НАУКА И ИСКУССТВО

издание 2-е, дополненное

*Курс лекций,
читанных в 1991–2001 гг.
в Дипломатической академии
МИД РФ*

Редактор *Н.А. Попова*

Оформление художника *В.С. Голубева*

Художественный редактор *И.А. Горбунова*

Технический редактор *З.Д. Гусева*

Компьютерная верстка *Н.М. Коршуновой, Е.А. Надиной*

Подписано в печать 11.02.2003.
Формат 60×90 ¹/₁₆. Бумага офсетная.
Гарнитура «Таймс». Печать офсетная.
Усл. печ. л. 36,0. Уч.-изд. л. 35,49.
Изд. № 54/2004. Тираж 3000 экз.
Цена договорная. Заказ № 3696.

Издательство «Международные отношения»
107078, Москва, Садовая-Спаская, 20
Тел. отдела реализации: 975-30-09
E-mail: info@inter-rel.ru
сайт: www.inter-rel.ru

Отпечатано с оригинал-макета
издательства «Международные отношения»
на ФГУП ордена «Знак Почета»
Смоленская областная типография им. В.И. Смирнова
214000, Смоленск, проспект Ю. Гагарина, 2
Тел.: 33-01-60, 33-14-17, 33-46-20