ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ФОРМИРОВАНИЕ ДИПЛОМАТИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ И МЕТОДОВ ДИПЛОМАТИИ

ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ДИПЛОМАТИИ

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

# ВВЕДЕНИЕ

Проблемы международных отношений и внешней политики всегда находились в центре широкого общественного внимания аналитиков, политиков, журналистов. А вопросы о том, как реализовались внешнеполитические решения, т.е. вопросы дипломатии, представляли интерес скорее для более узкого круга специалистов. Причины такого отношения понятны и отчасти оправданны: прежде всего необходимо осознать происходящее, наметить основные внешнеполитические приоритеты и подходы. Однако в практическом плане не менее важным является определение путей реализации намеченного курса. В противном случае внешняя политика оказывается парализованной.

Что касается научной стороны, то в работах по международным отношениям долгое время господствовали представления, согласно которым они рассматривались в значительной степени как некая совокупность событий. Это означает, что основное внимание уделялось результатам внешнеполитической деятельности, меньшее - внешней политике и совсем мало внимания - конкретной деятельности, направленной на достижение поставленных целей, т.е. дипломатии. Однако в последнее время исследований по внешней политике и дипломатии появляется все больше и больше. И это не случайно. Акцент на активность в международной жизни, и процессе "построения" и регулирования международных отношений позволяет не только анализировать прошлое или выявить будущие тенденции, но и позволяет заранее "планировать сценарий будущего развития".

***Актуальность*** работы заключается в том, что на сегодняшний день анализа дипломатии как инструмента внешней политики, за исключением исследований написанных в первой четверти XX века (Г. Никольсон, Ж. Камбон), не так уж много.

В своей основе дипломатия является умением строить и поддерживать отношения между государствами и другими международными субъектами. К сожалению, в прошлом столетии дипломатия весьма часто находилась в подчинении политики и идеологии.

Сегодня дипломатия становится универсальной. Возрастает число государств, которые оказывают свое влияние на политической и экономической аренах исключительно благодаря динамизму и высокому профессионализму дипломатии. Известно, что на международных форумах опытные дипломаты обеспечивали своим странам значимость, которая выходила далеко за пределы того, чего можно было бы объективно ожидать, исходя из критериев экономической или военной мощи.

Классические определения и роль дипломатии и по сей день остаются без изменений. Дипломатия включает в себя набор приемов и методов, которые то или иное государство может использовать для того, чтобы найти себе достойное место в мире, наладить сотрудничество с другими членами международного сообщества, извлекая для себя пользу из такого сотрудничества и обогащая других своим опытом и знаниями.

Суть дипломатии в условиях демократического общества заключается в обеспечении преемственности в защите национальных интересов и прежде всего благосостояния народа вне зависимости от партий, находящихся у власти. Дипломатия - надпартийна в своей основе.

Достижение доброжелательного отношения других субъектов международного сообщества к собственной стране требует от дипломатии "наведения мостов" и взаимопонимания с другими странами, а это делает ее естественным проводником идей безопасности, стабильности, устойчивого развития и демократии.

Среди прочего, дипломатия является инструментом для образования коалиций, создания тактических или стратегических альянсов и налаживания партнерства, развития сотрудничества в политической, экономической, торговой, научной, культурной и других областях.

Современная дипломатия, действующая в условиях глобализации, охватывает всю внешнеполитическую деятельность глав государств и правительств, ведомств иностранных дел и дипломатических представительств за рубежом. И главными средствами и методами современной дипломатии являются переговоры, а также поиск компромиссов в решении различных проблем, позволяющих при уступке в частном добиваться успеха в целом

Источниковедческую базу дипломной работы составляют основные дипломатические документы: Венская конвенция о дипломатических сношениях (1961), Аахенский протокол (1818), Устав ООН (1945), Статут Лиги наций (1919).

Венская конвенция и Аахенский протокол определяют порядок установления дипломатических отношений, аккредитования главы дипломатического представительства и прекращения его функций, уведомление МИД государства пребывания о назначении, прибытии и убытии сотрудников представительства и членов их семей, устанавливает классы глав представительств, определяет дипломатические привилегии и иммунитеты.

Статут Лиги наций определяет цели деятельности Лиги наций, к которым относятся развитие сотрудничества между народами и гарантия их мира и безопасности.

В уставе ООН закреплены обязанность государств соблюдать и уважать основные права и свободы человека и принципы международного сотрудничества.

Существенную роль в исследовании сыграли работы целого ряда российских и зарубежных исследователей. Исследования, использованные при написании работы, целесообразно разделить на две группы. Во-первых, исследования, посвященные истории дипломатии. Во-вторых, исследования, в которых рассматриваются непосредственно дипломатические приемы и методы.

К первой группе стоит отнести такие работы как "История дипломатии" под редакцией В.П. Потемкина, "Дипломатия" Г. Никольсона, "Дипломатическая служба. Ее история и организация во Франции, Великобритании и Соединенных Штатах" Р. Заллета, В этих работах подробно рассмотрены этапы развития и становления дипломатии.

Недостаток данной литературы состоит в том, что существующие работы подробно рассматривают историю дипломатии зарубежных стран и практически не уделяют внимания отечественной дипломатии.

Особо в первой группе стоит выделить работу "Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития" Т.В. Зоновой, в которой проведен глубокий анализ процесса формирования современной модели дипломатии с периода Нового времени до сегодняшних дней в условиях суверенитета светского правителя, государства-нации и трансформации системы международных отношений.

Ко второй группе относятся работы в основном зарубежных авторов: Вуда Д., Серре Ж., Никольсона Г., Сатоу Э., Камбона Ж., Симпсона С., Заллета Р., Фельтхэма Р. Дж.

Работы этих авторов посвящены дипломатии как искусству, дипломатическим праву и службе. Особое место в них отводится дипломатическому протоколу.

Достоинство книги Вуда Д. и Серре Ж. состоит в том, что ее авторы отобрали и обобщили большой материал на основе опыта, накопленного дипломатией многих стран, и поэтому книга является не только исследованием, но и справочником.

В работе Никольсона Г. "Дипломатическое искусство" подробно представлена эволюция дипломатических методов с древнейших времен (Древняя Греция и Рим) до Нового времени.

"Руководство по дипломатической практике" Сатоу Э. - классический труд, которым пользуются дипломаты всех стран как пособием. Книга представляет собой дипломатическую энциклопедию, содержит богатый материал по многим вопросам, с которыми приходится сталкиваться дипломату в своей практической деятельности, снабжена большим количеством исторических примеров для разъяснения существующих правил и обычаев в дипломатических отношениях. Автор книги - опытный английский дипломат, занимавший крупные дипломатические посты.

В книге Камбона Ж. "Дипломат" представлена широкая историческая панорама развития дипломатии в Европе, даны практические рекомендации дипломатам и, в широком смысле, всем тем, кому приходится вести переговоры с представителями разных стран.

"Настольная книга дипломата" Фельтхэма Р.Дж. - это краткий и одновременно всесторонний справочник для специалистов в области международных отношений.

Из отечественных авторов, рассматривающих методы и приемы дипломатии, особо выделяется книга "Современная дипломатия: Теория и практика" В.И. Попова. Она представляет собой попытку дать обзор современной дипломатии. Если на Западе издано много исследований на эту тему, то в нашей стране такие книги практически отсутствуют. 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. В.И. Попов в своей работе попытался восполнить этот пробел. В ней он дает характеристику современной дипломатии разных стран, их стилей, плюсов и минусов национальных дипломатий ряда государств планеты.

Работа 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 России, другими советскими (российскими) и иностранными дипломатами, а также обсуждения вопросов современной дипломатии на кафедрах дипломатии и дипломатической службы Дипломатической академии.

Так же в работе были использованы исследования отечественных авторов, анализирующих современные методы дипломатии: Лебедевой М.М., Авилова В.И., Елисеева И.И., Жарова Ю.Ф., Селянинова О.П..

Помимо литературных источников в исследовании были использованы электронные ресурсы сети Internet.

Объектом работы является дипломатия и дипломатическая служба.

Предмет работы – формирование дипломатических приемов и методов.

Цель данной работы – исследовать традиционные и современные дипломатические приемы и методы.

Поставленная цель обусловила постановку следующих задач:

1. рассмотреть исторический процесс развития дипломатии;

2. проследить историческую эволюцию методов дипломатии;

3. проанализировать современные методы дипломатии.

Хронологические рамки данного исследования определяет граница с момента зарождения первых, т.е. традиционных приемов и методов (XV – XVI в.в.) и до сегодняшних дней.

# ГЛАВА 1. ФОРМИРОВАНИЕ ДИПЛОМАТИЧЕСКОЙ СЛУЖБЫ И МЕТОДОВ ДИПЛОМАТИИ

Дипломатическая служба представляет собой определенный вид государственной службы, отличный от других видов государственной службы своей спецификой. Определить же эту специфику дипломатической службы невозможно без уяснения того, что представляет собой сама дипломатия.

При рассмотрении явлений международной жизни то и дело употребляются понятия: внешняя политика, дипломатия, дипломатическая служба. Нередко эти понятия рассматриваются как совершенно идентичные и не имеющие различия. Понятие "дипломатия" часто употребляется в самых различных значениях, порой очень отдаленных от действительного смысла этого слова. Известный английский дипломат и публицист Г. Никольсон указывает, что "в разговорном языке слово "дипломатия" употребляется для обозначения ряда совершенно различных вещей. Иногда оно употребляется как синоним внешней политики... В других случаях оно обозначает переговоры... Это слово также служит для названия процедуры и аппарата, при помощи которых ведутся переговоры. Оно также употребляется для обозначения заграничной части ведомства иностранных дел... Наконец, это несчастное слово обозначает особую способность, проявляющуюся в ловкости в хорошем смысле при ведении международных переговоров, а в плохом смысле — в коварстве в подобных делах".

Между тем при всей близости указанных понятий и внутренней связи их друг с другом каждое из них имеет свой особый смысл, определяемый реальным содержанием каждого понятия, отражающим его действительные роль и значение в жизни общества.

Часто слова "дипломат" и "дипломатия" употребляются для совершенно различных понятий.

У В. Даля говорится, что дипломатия означает науку о взаимных сношениях государей и государств. Понятие "дипломат", по словам Даля, означает служащего по дипломатической части. 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 и для характеристики самых разных, иногда противоречивых понятий, ничего общего не имеющих с подлинной дипломатией.

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".

Само слово "дипломатия" стали употреблять позднее, в начале XVII в. В Англии, например, первый случай употребления понятия "дипломатия" относится к 1645 г. В 1693 г. известный немецкий философ, математик и языковед Г.В. Лейбниц 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 придается сейчас этому слову, понятие "дипломатия" стало употребляться Франсуа Кальером, французским дипломатом, послом Людовика XIV в нескольких европейский странах, участником важных и успешных переговоров. В 1716 г. он опубликовал книгу "Способы ведения переговоров с государями". Слово "дипломат" он еще не употреблял, предпочитая говорить о "переговорщиках". Но слово "дипломатия" уже встречалось, и именно в том смысле, в котором употребляется сейчас. Книга Ф. Кальера не утратила своего значения до настоящего времени. 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", - писал Кальер.

Среди наиболее интересных определений дипломатии 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". Дипломатический словарь, изданный в РСФСР 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".

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

Г. Никольсон также не дает своего определения дипломатии, но говорит, но придерживается следующего толкования дипломатии, 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. Сатоу 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".

В.И. Попов считает, что дипломатия - это наука международных 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.

Таким образом, дипломатия - это наука и искусство. Некоторые западные дипломаты 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 "собирателями информации" благодаря своим контактам с лицами, которые такой информацией располагают.

Современная дипломатия — средство осуществления внешней политики государства, представляющее собой совокупность невоенных практических мероприятий, приёмов и методов, применяемых с учётом конкретных условий и характера решаемых задач; официальная деятельность глав государств и правительств, министров иностранных дел, ведомств иностранных дел, дипломатических представительств за рубежом, делегаций на международных конференциях по осуществлению целей и задач внешней политики государства, защите прав и интересов государства, его учреждений и граждан за границей.

С понятием дипломатия связывают искусство ведения переговоров для предотвращения или урегулирования конфликтов, поисков компромиссов и взаимоприемлемых решений, расширения и углубления международного сотрудничества.

Дипломатическая профессия, как таковая, очень стара. Свидетельства о договорах о мире, союзах встречаются среди древнейших исторических памятников и надписей. Однако в течение длительного времени сношения между племенами, а позднее и между феодальными группами, принимавшими все более национальный характер, были лишь эпизодическими. Миссии заключали договоры о союзах, торговле и даже браке и затем возвращались обратно, не оставляя никаких постоянных представительств. Кроме того, в те времена правительства не хотели, чтобы иностранные соглядатаи и смутьяны постоянно находились в их странах, будь то представители друзей или соперников.

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. Изначально 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.

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, мало известно о деятельности дипломатии в древние времена, да и сведения эти отрывочны. До наших дней, 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.

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 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. Отрицательно он отзывался о том, что дипломатия все время открыто связывалась с обманом. Традиции обмана и коварства в дипломатии перешли от греков к римлянам. Рим был "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". Необходимо отметить, что взгляды Н. Макиавелли 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.

Коренное изменение в отношениях между государствами произошло после того, как правительства решили содержать постоянные миссии в столицах иностранных государств. Начало этой практики было положено в XV веке, когда сильные объединенные государства пришли на смену мелким феодальным. В Европе она широко распространилась в XVII веке, после заключения Вестфальских договоров 1648 года, когда развитие мирных отношений привело к расширению круга проблем, требующих урегулирования.

Теория "постоянных переговоров", разработанная кардиналом Ришелье в "Политическом завещании", явилась основой современной дипломатии.

С того времени, особенно за последнее столетие, мир претерпел значительные изменения. До 1914 года внешнеполитическая игра практически велась только в Европе главным образом царствующими дворами. Следует помнить, что в 1900 году в Европе было только три республики — Франция, Швейцария и Сан-Марино.

Личные отношения между монархами оказывали очень сильное влияние на международную политику. Некоторые из глав монархических государств, в той или иной степени самодержавных, наряду с конституционной и официальной политикой своих правительств, руководствуясь династическими соображениями, дружественными или враждебными чувствами в отношении другого суверена или режима, проводили свою политику маневрирования и интриг, о чем стало известно позднее из опубликованных документов. Правительственные круги, занимавшиеся внешней политикой, были ограничены в своих полномочиях, а секретность была непременным условием. Переговоры проводились через дипломатические миссии. Послы получали общие указания, которые предоставляли им полную свободу действий для достижения максимального успеха. Правительства имели неограниченное время для оценки событий.

Лишь в редких случаях премьер-министр или министр иностранных дел выезжал за границу для проведения переговоров. Такие поездки, всегда преследовавшие особые политические цели, готовились заблаговременно, и результаты, получавшие огласку после переговоров, обычно были предрешены. Таким образом, правительства могли путем тайных переговоров сохранить свой престиж, примирить противоречия и подготовить общественное мнение, взбудораженное каким-либо инцидентом, принять почетное компромиссное решение.

Действительно, с 1878 по 1914 год "Европейский концерт" разрешил мирным путем большинство сложных проблем и, когда возникла необходимость, объединил европейские державы перед лицом общей опасности.

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.

Первая мировая война нарушила существовавшее равновесие сил в Европе.

Противоречивые и честолюбивые устремления основных европейских монархий привели их к развалу и к возникновению на их руинах республиканских режимов; в то же время пропаганда милитаристских идей усилила противоречия и принесла на стабильную почву континента новые веяния, которые слишком часто оказывались неприемлемыми.

Война, принесшая неисчислимые бедствия, встревожила народные массы и прогрессивные слои общества; стало очевидным, к каким трагическим последствиям может привести недальновидная и безрассудная внешняя политика.

Широкое распространение парламентских режимов привело к "балканизации" Центральной Европы, и вызванная этим вспышка националистических страстей вынесла международные проблемы на всеобщее обсуждение.

Международной трибуной, где поднимались такие проблемы, стала Лига Наций.

Женева явилась преемницей Бадена и Карлсбада? Она предоставила возможность главам молодых государств перенимать опыт политиков с большим стажем практической деятельности.

Тем временем атмосфера, в которой развивались международные отношения, стала иной.

Гласные переговоры о договорах, за которые ратовал президент США Вудро Вильсон, очень скоро показали свою несостоятельность, и он сам вскоре от них отказался. Кроме того, решение международных проблем не облегчилось с публичным обсуждением национальных претензий.

Аргументы противников открытого обсуждения международных проблем умело раздувались, давали пищу для полемики в печати; так, сведения о территориальных требованиях, неравномерном распределении национальных ресурсов и людской силы, которые до этого посредством секретных соглашений или семейных альянсов могли улаживаться или держаться в тайне, теперь предавались гласности.

Правительства сочли эту обстановку благоприятной для достижения легких, но кратковременных внутриполитических успехов, или для чисто демагогических целей, чему способствовала пресса.

Как отмечал английский дипломат Г. Никольсон, диктаторы слишком часто прибегали к дипломатии угроз, которая никому не шла на пользу.

Задача ведущих переговоры, имеющих указание добиваться мирного и взаимоприемлемого урегулирования острых разногласий, была исключительно трудной и сложной.

В период между 1919 и 1939 годами некоторая разрядка напряженности имела место лишь в отдельных случаях.

Серьезность заболевания как бы сама собой являлась лекарством от болезни. Правительства под влиянием Лиги Наций, а позднее Организации Объединенных Наций препоручали многие свои внешнеполитические вопросы международным организациям административного, культурного или гуманитарного характера, деятельностью которых профессиональные дипломаты почти совсем не интересовались.

Таким образом, наряду с государствами, в которых все в большей степени стали преобладать националистические настроения, возникало множество организаций, в которых правительства, правительственные органы или группы специалистов по различного рода вопросам объединялись для поисков решений сложных проблем, подчас имевших глобальное значение.

В результате этого к решению международных проблем привлекалось всевозрастающее число людей, не связанных с дипломатией. Возникавшие таким путем контакты порой были не менее полезны для международного взаимопонимания, чем работа профессиональных дипломатов, инициатива которых сдерживалась правительствами, использовавшими в корыстных целях озабоченность и агрессивное настроение общественности.

События, которые привели к войне 1939—1945 годов, заставили великие державы, и прежде всего США, не желавшие сотрудничать с Лигой Наций, по-новому взглянуть на вещи.

Платформа Организации Объединенных Наций, как и Лиги Наций, открывала широкий доступ в нее всем правительствам. Передачи дискуссий по радио прямо из зала заседаний, иногда полностью, без сокращений и редактирования синхронных переводов, сделали возможным распространение различных, даже самых спорных мнений и аргументов. Представители очень многих государств использовали трибуну ООН скорее в целях политической пропаганды, чем в интересах мира и взаимопонимания. Некоторые делегации, выступая в защиту своих позиций, отбросили традиционную дипломатическую сдержанность.

До тех пор пока правительства не поняли важность умеренности, пока чувство уважения каждого государства к сообществу наций не стало преобладать над духом соперничества и разногласий, использование этого общественного форума, неоднократно доказывавшего свою полезность, было на руку лишь тем силам, которые были заинтересованы в нагнетании напряженности и разногласий. В то же время в Нью-Йорке проводилась конструктивная работа путем переговоров, неофициальных встреч и личных деловых бесед; стороны могли спокойно заниматься поисками решений проблем, гласное обсуждение которых могло лишь нанести ущерб.

Юридического равенства государства, положенного в основу норм взаимного уважения и достоинства, еще недостаточно для того, чтобы оно предоставляло им равные права и налагало равную ответственность. Более того, несмотря на это "равенство", уже возникали такие ситуации, когда во внимание должно было приниматься относительное влияние каждого из государств. Некоторые международные организации в своей внутренней процедуре уже нашли способ, позволяющий принимать во внимание относительную значимость их членов. Это, бесспорно, способствовало установлению равновесия сил.

С другой стороны, благодаря современным средствам сообщений главы правительств и министры иностранных дел без колебаний могут отправиться в любую часть света для проведения переговоров, которые они считают особо важными. Это, безусловно, необходимо, поскольку в настоящее время события развиваются гораздо быстрее и опаснее, чем могли бы предполагать государственные деятели, сами их вызвавшие. Такая практика оказалась весьма полезной, но она лишает правительства прекрасного заслона, создаваемого дипломатами, которые, действуя секретно, имели бы больше возможности для обдумывания и консультаций и могли бы быть, если необходимо, переориентированы и оказываются вследствие этого дезавуированы.

Задумываясь над тем, как много вопросов решается на глазах общественности, многие делают вывод что роль профессионального дипломата сошла на нет. Но думать так значило бы зайти слишком далеко. Прежде всего следует помнить, что интерес к международным конференциям проявляется лишь в немногих столицах крупных государств. В большинстве стран пребывания дипломатических представителей такие конференции вообще не проводятся. С другой стороны, даже в городах, где эти конференции проводятся на самом высоком уровне, они продолжаются лишь в течение нескольких дней. В этот период главы дипломатических представительств, естественно, оказываются на заднем плане. Они, однако, играют важную роль в подготовке таких встреч, оказывают помощь министру в ходе дебатов, им часто поручается работа, связанная с заключительными деталями и с наблюдением за выполнением в принципе одобренных соглашений. Эти конференции не только не преуменьшают роль дипломатических представительств, а, наоборот, объем их работы и ответственность возрастают.

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 - республиканских. "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.

"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". 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).

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 Ф. 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, мелкоторгашеской.

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

Если раньше дипломаты пытались скрыть информацию друг от друга, то Ф. 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". Ф. 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 Ф. 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.

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. Наш представитель на переговорах о запрещении химического оружия 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 располагаем. 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 советские дипломаты, были их уверения во время Карибского кризиса 1962 г. И министр иностранных дел СССР, и посол в США, и представитель в ООН заявляли, что на Кубу завозилось только "оборонительное оружие", следовательно, неядерные 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 правительства.

До конца кризиса посольство так и не было уведомлено о наличии на Кубе советских 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?", - 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".

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".

Таким образом, еще при "старой дипломатии" принцип честности находил все большее число поклонников, а, характеризуя "новую дипломатию", Г. Никольсон и Ж. 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 Ф. Кальер.

Наконец, главным в дипломатии Ф. Кальер считал переговоры. В своем труде "Основы ведения переговоров" он высказывал мнение, что вместо коварства и хитрости, обмана и лжи основным методом дипломатии должен стать диалог умных, проницательных дипломатов, переговоры, основанные на доверии, а не на обмане. Это стало основой "новой дипломатии".

Чтобы лучше понять термин "новая дипломатия", необходимо вернуться к тому, чем была "старая дипломатия".

Ее называют иногда еще "французской дипломатией", так как именно Франция 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 было создано 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 ускорилась 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. Иногда утверждают, что первоначальный научный анализ политики дается именно в посольствах. 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.

Появление профессиональных кадров дипломатов относится к XV— XVI векам.

Постепенно стали назначаться постоянные представители государств, выезжавшие за границу на постоянную работу, стали учреждаться посольства или миссии для постоянной деятельности в других странах. В этом смысле известное значение имеет трактат 1520 года между Англией и Священной Римской империей, в котором впервые было зафиксировано назначение постоянных посольств; а затем Вестфальский мирный договор 1648 года, заключенный по окончании Тридцатилетней войны, который оформил посольства и установил некоторые принципы постоянных сношений между государствами: в договоре впервые были сформированы положения о постоянной дипломатической службе.

Деятельность дипломатической службы, функции и права дипломатических представителей определяет регламент, принятый на Венском конгрессе в 1815 году, впервые точно и ясно определил старшинство дипломатических представителей и порядок их работы, а последовавший за ним в 1818 году Аахенский международный протокол уточнил права и функции дипломатических представителей. Эти два документа, по существу, остаются и по настоящее время основой для установления единых рангов дипломатических представителей, которые существуют во всех странах мира. Этими документами впервые было установлено, что старшинство послов определяется временем их аккредитования, временем их пребывания в том или другом государстве. До этого по вопросу о старшинстве между послами происходили частые споры, доходившие временами до драки. Одни в качестве довода выдвигали свое происхождение, другие — свой опыт, третьи — величину и значение своего государства. Венский регламент установил, что старшинство посла определяется временем его пребывания в том или другом государстве, что и положило конец спорам. С тех пор стало правилом положение о том, что если данный посол вручил свои верительные грамоты позднее другого посла, то и место его на обедах, приемах и прочие привилегии будут соответствовать положению этого посла, независимо от величины и значения его страны.

Хотя постоянные дипломатические представители иностранных государств стали появляться в XVI веке, однако, по существу, только в XVIII—XIX веках начал складываться постоянный квалифицированный дипломатический аппарат. До этого были обычно статс-секретари по внешним делам при главе государства, ведавшие внешними делами, но не имевшие постоянного аппарата.

В XIX веке такой постоянный аппарат был создан во всех государствах, а в XX веке этот аппарат стал довольно мощным, квалифицированным и представляющим важную часть всей системы государственного управления.

18 апреля 1961 года в Вене на Конференции ООН по дипломатическим сношениям и иммунитетам была принята Венская конвенция о дипломатических сношениях. Она вступила в силу 24 апреля 1964 года. Венская конвенция определяет порядок установления дипломатических отношений, аккредитования главы дипломатического представительства и прекращения его функций, уведомление МИД государства пребывания о назначении, прибытии и убытии сотрудников представительства и членов их семей, устанавливает классы глав представительств, определяет дипломатические привилегии и иммунитеты и т.д. Китай присоединился к Венской конвенции 25 ноября 1975 года с оговоркой по статьям 14 и 16 относительно вопроса о дипломатическом представительстве Ватикана.

Положение о посольстве Российской Федерации было утверждено президентом 28 октября 1996 г.

Данное положение 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, средствами массовой информации, представителями дипломатического корпуса государства пребывания".

Венская конвенция считает невозможным выполнение одной из основных функций посольства - "представительства аккредитующего государства в государстве пребывания" - 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".

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.

Наиболее важный вид контактов – встречи в министерстве иностранных дел (МИД). 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.

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 устанавливать контакты со всеми нужными министерствами, 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, например, с соглашениями о разоружении, запрещением определенных видов оружия), конечно, в тесном контакте с военным атташатом. Для этого используются посещение военных институтов и колледжей (для чтения лекций), встречи и беседы военных делегаций страны.

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 начиналось 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 Зевсом. Тогда дипломатию понимали очень своеобразно, включая в ее приемы и обман. Гермес был также Богом изворотливости, ловкости и хитрости. 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 X1II-XIV вв. стали посылать в страны 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 Париж.

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 Риме. 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 наказания.

Затем на долгие годы и даже века дипломатия стала принимать 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 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".

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".

Большое внимание вопросам бизнеса в конце XIX - начале XX в. стала уделять и российская дипломатия. СЮ. 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".

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 называться атташе по вопросам науки и техники, коммерческими атташе (в СССР и России - торгпредами).

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 проблемам, к консульским работникам.

Некоторые западные дипслужбы, например английская, ставили барьер между "консульской" и "собственно дипломатической службой", затрудняя переход из первой во вторую. 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, сталкивание интересов собственных различных компаний.

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 немедленно бросаются к своим членам парламента и журналистам с жалобой на нас.

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".

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 № I", - 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".

В планы американской внешней политики и дипломатии вхо-дила выработка основных направлений экономической экспансии США. Именно государственный секретарь США выступил с планом, получившим название "план Маршалла". В результате такой "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 товаров.

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 Иране.

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". 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 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 рекомендации по экономике российским и иностранным бизнесменам, обращающимся в посольства, 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.

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 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 евровалюту. 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 взаимозависимой1. 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, 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".

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

Современная дипломатия часто называется многосторонней или конференционной. Причиной ее возникновения стали 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 семей.

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. Они сводятся к следующему: 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 позволительно 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 испытаний.

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. и на других встречах. 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 проблеме.

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. Во-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 публику.

В принципе эта критика международных конференций справедлива, но все отмечаемые недостатки этого метода преодолимы и только требуют особенно тщательной подготовки конференции и высокого 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 1 только показывает, что участникам переговоров даже при расхождениях 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 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.

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. Следует упомянуть 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. 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 Г. Гопкинс был личным другом Ф. Рузвельта, который ему полностью доверял; обычно о полномочиях Г. 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".

Преемник Ф. 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. Уолтере, 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".

Из вышесказанного 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 независимости 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 миссии.

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 государств.

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 послов.

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

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.).

Отмечая положительную роль деятельности специальных представителей, Р.П. 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 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 позиции и аргументацию до всех дипломатов министерств, нередко даже убедить их в правоте подходов к основным международным проблемам.

Руководители государств и премьеры ожидают от посла по особым поручениям не просто вручения им послания главы государства, а беседы, разъяснения основных постулатов обращения. 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, комментарием последних событий, и краткое изложение послания дает толчок к обсуждению различных вопросов.

И второе (оно касается и замечания Р.П. 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 "умаляют" 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.

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, 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.

Таким образом, методы дипломатии претерпевали определенные изменения в процессе развития общества и определялись задачами той внешней политики, которую осуществляло государство и целями, стоящими перед дипломатией. Характер методов и дипломатической деятельности напрямую зависит от политического строя и социальной природы государства.

# ГЛАВА 2. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ ДИПЛОМАТИИ

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 (Китай с его полуторамиллиардным населением вскоре 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".

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 созданных) 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 границ.

Генри Киссинджер в статье под названием "Незнакомый нам мир" справедливо отмечал, что "задача, стоящая перед американской политикой в следующем тысячелетии, отличается от всего, с чем мы сталкивались прежде".

В новых условиях значительно расширяются масштабы дипломатической деятельности, которая становится более динамичной и используется государством для создания более широкой опоры среди руководства и правящей элиты иностранных государств, для установления контактов с определёнными политическими партиями, СМИ.

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.

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 проблемы настолько осложнились, что требуют участия профессионалов.

Переговоры на протяжении ряда столетий остаются важнейшим инструментом дипломатии. При этом, отвечая современным реалиям, они, как и дипломатия в целом, приобретают новые черты.

К. Гамильтон и Р. Лангхорн, говоря об особенностях современной дипломатии, выделяют два ключевых момента. Во-первых, большую ее по сравнению с прошлым открытость, под которой понимается, с одной стороны, привлечение к дипломатической деятельности представителей различных слоев населения, а не только аристократической элиты, как ранее, с другой — широкое информирование о соглашениях, подписываемых государствами. Во-вторых, интенсивное, на уровне международных организаций, развитие многосторонней дипломатии. Усиление роли многосторонней дипломатии отмечается и многими другими авторами, в частности П. Шарпом.

Открытость дипломатии наблюдается на протяжении всего XX столетия. Она связана с развитием демократизации мира. В результате переговоры, заключаемые соглашения, дипломатическая деятельность в целом находятся под пристальным вниманием общественности, прежде всего благодаря средствам массовой информации. Одним из первых "возмутителей спокойствия" в отношении "открытой дипломатии" стал 28-й президент США В. Вильсон. Он выступил с идеей демократической дипломатии, ориентированной на разоружение, свободную торговлю, либерализм, ее "доступности" для общественности (необходимости регистрации и ратификации договоров). Идеи В. Вильсона встретили различный отклик политических и общественных деятелей того времени, вызвав у одних восторженную поддержку, у других — скептическое отношение. К последним принадлежал, например, Г. Никольсон. Он полагал: для того чтобы дипломатия действительно была эффективной, она не должна осуществляться "на виду" у всех. Впоследствии эту мысль образно сформулировали американские исследователи У. Зартман и М. Берман, заметив, что если публично проводить переговоры, то их участников "потянет к окнам", а не друг к другу. Иными словами, открытость побуждает стороны больше к публичным действиям, чем к принятию собственно решений. В этом плане здесь возникают проблемы, во многом аналогичные тем, что появляются и при открытости процесса принятия внешнеполитических решений. Поэтому и предлагается, скорее, требовать открытости итоговых документов, чем самого процесса их выработки и обсуждения.

И все же во второй половине XX — в начале XXI столетия дипломатия все больше попадает под контроль общественности. Происходит это за счет все больших возможностей средств массовой информации, необходимости ратификации многих документов и, наконец, потому, что на международную арену чаще стали выходить не государственные структуры, а различного рода движения — этнические, религиозные и др., а также общественные организации и академические круги, которые занялись "традиционными дипломатическими проблемами" — поиском согласия в конфликтных ситуациях, предоставлением посреднических услуг и т.п. Подобные явления, конечно, были известны и раньше. Однако во второй половине XX столетия эта деятельность стала носить более масштабный характер. В результате в конце 1970-х — начале 1980-х годов формируется особая сфера деятельности, так называемое второе направление дипломатии (англ.: Track Two Diplomacy), или неофициальная дипломатия, в отличие от ее "первого направления" — официальной дипломатии. Представителями этой сферы в основном являются исследователи, журналисты, дипломаты в отставке. Наибольшее развитие данное направление получило в США, хотя в последние годы многие европейские государства, в частности Швеция, уделяют этому большое внимание.

Если ранее дипломатическая деятельность осуществлялась главным образом на двусторонней основе, путем обмена миссиями, то сегодня дипломатия в значительной степени носит многосторонний характер и предполагает одновременное участие более чем двух сторон в обсуждении и решении проблем. Это обусловлено тем, что глобализация современного мира затрагивает интересы сразу многих участников.

Во второй половине XX столетия не только резко увеличивается количество многосторонних переговоров, но и становятся разнообразнее формы многосторонней дипломатии. Если в прошлом она сводилась в основном к переговорному процессу в рамках различных конгрессов (Вестфальский, 1648, Карловицкий, 1698—1699, Венский, 1914—1915, Парижский, 1856 и др.), то сейчас многосторонняя дипломатия проводится в рамках:

- международных универсальных (ООН) и региональных организаций (ОАЕ, ОБСЕ и др.);

- конференций, комиссий и тому подобных мероприятий или структур, созываемых или создаваемых для решения какой-либо проблемы (например, Парижская конференция по Вьетнаму; Совместная комиссия по урегулированию конфликта в Юго-Западной Африке и пр.);

- многосторонних встреч в верхах ("Большой Восьмерки" и др.);

- работы посольств по многосторонним направлениям (так, бывший первый заместитель государственного секретаря США Ст. Тэлботт отмечает, что американское посольство, например, в Пекине направляло значительную часть своих усилий на поиск совместно с китайскими и японскими коллегами решений проблем на Корейском полуострове).

Многосторонняя дипломатия и многосторонние переговоры порождают ряд новых моментов, но одновременно и трудностей в дипломатической практике. Так, увеличение числа сторон при обсуждении проблемы ведет к усложнению общей структуры интересов, созданию коалиций и появлению стран-лидеров на переговорных форумах. Кроме того, на многосторонних переговорах возникает большое количество организационных, процедурных и технических проблем: необходимость согласования повестки дня, места проведения; выработки и принятия решений; председательствования на форумах; размещения делегаций и т.п. Все это в свою очередь способствует бюрократизации переговорных процессов.

Следует назвать и другие особенности современной дипломатии, обусловленные современными тенденциями мирового политического развития. Глобализация и взаимозависимость мира привели к увеличению значимости дипломатии, осуществляемой на *высоком* и *высшем* уровне, так как она дает возможность проводить "широкие увязки" различных вопросов. Следует учитывать и тот факт, что договоренности, скрепленные подписями высших должностных лиц государств, обеспечивают дополнительные гарантии их выполнения. Наконец, на таких встречах у глав государств есть возможность быстро получать необходимую информацию "из первых рук", обмениваться мнениями.

Если раньше такие встречи 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 дипломатии. Персональная дипломатия стала важнейшей частью в укреплении союзнических отношений (встречи глав СНГ, стран-участниц НАТО и т.п.) и развитии взаимного сотрудничества.

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.

И хотя встречи в верхах были и раньше, необходимо отметить, что, во-первых, в прошлом они не носили регулярного характера, проходили от случая к случаю, часто носили личностный, родственный 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 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.

Саммиты сразу продемонстрировали силу дипломатии, эффективность сотрудничества. На них вместе с экономическими проблемами (цены на продовольствие, финансовая стабильность, сохранение энергии, экспортные кредиты и обмен новейшими технологиями) обсуждаются жгучие политические вопросы: гонка вооружений, положение в горячих точках планеты, политика в отношении России.

И все же саммиты принято считать новым словом в дипломатии, потому что в 70-е годы и особенно в конце XX столетия они стали не только регулярными, но и важнейшими дипломатическими переговорами. В настоящее время встречи в верхах лидеров великих государств стали почти каждодневным явлением, то есть такой же нормой, как и встречи министров иностранных дел (встреча глав правительств СССР, США, Великобритании и Франции в Женеве в июле 1955 г., аналогичное совещание руководителей тех же стран в мае 1960 г. были скорее эпизодами, чем нормой или системой).

Встречи в верхах - это часть многосторонней дипломатии особого рода. Хотя совещания в верхах могут носить и двусторонний характер, как, например, франко-германские саммиты, которые проводятся с 1963 г. В 1985 г. было достигнуто соглашение такого же рода о встречах между президентом Франции и премьером Испании. Лидеры арабских стран помимо регулярных встреч часто собираются в случае обострения отношений на Ближнем Востоке.

Эффективность саммитов, которые с каждым годом получают все большее распространение, бесспорна. Им уделяется 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 союзных держав - рекламировать и пропагандировать их солидарность. 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. 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.

Вместе с тем дипломатия на высоком и высшем уровнях имеет и оборотную сторону. Прежде всего, масштаб принимаемых решений резко повышает ответственность за них, а следовательно, и цену возможной ошибки. Особенно остра эта проблема в кризисных ситуациях. Следует также иметь в виду, что если договоренности, достигнутые на высоком или высшем уровне, вдруг будут сочтены после их подписания ошибочными, то отказаться от них значительно сложнее, чем от аналогичных, но подписанных на более низком уровне, поскольку в этом случае дискредитированными оказываются высшие лица государств.

Другим ограничительным моментом дипломатии на высоком и высшем уровнях является то, что она в значительной мере обусловлена личными симпатиями и антипатиями, а это влияет на принятие внешнеполитических решений. Наконец, необходимо учитывать, что дипломатия на высоком и высшем уровне может быть эффективной лишь тогда, когда хорошо подготовлена. Иначе участники таких встреч могут, оказываясь "заложниками" надежд общественности на быстрое решение проблемы, пойти на неоправданные шаги. Именно по этой причине Г. Никольсон весьма сдержанно относился к дипломатии высокого и высшего уровня. Он полагал, что бывают случаи, когда необходимо, чтобы министр иностранных дел или глава кабинета присутствовали на важных конференциях, но не следует слишком поощрять их частые взаимные визиты. Такие визиты, писал он, вызывают надежды, ведут к недоразумениям и создают порой замешательства.

Возрастающая взаимозависимость мира обусловила еще один феномен в сфере дипломатии. Государства вынуждены налаживать диалог даже в условиях недружественных отношений. Дж. Берридж в своих исследованиях рассматривает такие формы межгосударственного взаимодействия в условиях отсутствия дипломатических отношений, как создание секции интересов при другом посольстве (например, британские интересы в Иране представляло в 1989 г. шведское посольство); использование специального посланника (государственный секретарь США Г. Киссинджер специально летал в Париж для встречи с вьетнамским послом); создание совместных комиссий (в частности, Совместная Комиссия по урегулированию на Юго-Западе Африки в конце 1980-х — начале 1990-х годов, в состав которой входили дипломаты из Анголы, Кубы, СССР, США, ЮАР, на заключительном этапе к ним присоединились представители Намибии. В период ее работы дипломатические отношения отсутствовали: у ЮАР — с СССР, Кубой и Анголой; у США — с Кубой и Анголой.

В рамках многосторонней дипломатии часто происходят встречи представителей различных блоков государств, объединенных по этническому, географическому или политико-экономическому принципу, что получило название паритетной дипломатии. Дело в том, что в рамках этих встреч малые государства с ограниченными дипломатическими ресурсами, выступая на стороне того или иного блока, получают возможность вести переговоры на равноправной основе и, таким образом, внести свой вклад в выработку соглашений по глобальным проблемам. Трудности, с которыми при этом сталкивается многосторонняя дипломатия, состоят в довольно частых расхождениях между представителями одного и того же блока государств.

Одна из черт современной дипломатии - стремление моделировать и упреждать - превентивная дипломатия. Новатором здесь были США. В значительной степени американская дипломатия заимствовала методы у американского бизнеса. Значительное влияние здесь уделяется тактике предотвращения нежелательных последствий.

Превентивная дипломатия - это действия, направленные на предупреждение возникновения споров между сторонами, недопущение перерастания существующих споров в конфликты и ограничение масштабов конфликтов после их возникновения.

Наиболее желательным и эффективным применением средств дипломатии является их использование в целях ослабления напряженности до того, как эта напряженность перерастет в конфликт, или, если конфликт начался, в целях принятия незамедлительных мер по его сдерживанию и устранению причин, лежащих в его основе. Превентивная дипломатия может осуществляться самим Генеральным секретарем, либо через старших должностных лиц или специализированные учреждения и программы, а также Советом Безопасности или Генеральной Ассамблеей и региональными организациями в сотрудничестве с ООН. Превентивная дипломатия требует осуществления мер направленных на установление доверия; она нуждается в раннем предупреждении, основанном на сборе информации, и установлении фактов неофициальным или официальным путем; она может также предусматривать превентивное развертывание и, в ряде случаев, создание демилитаризированных зон.

Взаимное доверие и добрая воля абсолютно необходимы для уменьшения вероятности конфликта между государствами. У правительств есть возможность использовать многие такие меры при наличии воли к их применению. Примерами мер такого рода являются систематический обмен военными миссиями, создание региональных или субрегиональных центров по уменьшению опасности, организация свободных потоков информации, включая наблюдение за выполнением региональных соглашений в области вооружений.

Превентивные шаги должны основываться на своевременном и точном знании фактов. Кроме этого, необходимо понимание событий и глобальных тенденций, основанное на правильном анализе. Необходима также готовность предпринять соответствующие превентивные действия. Поскольку многие потенциальные конфликты имеют экономические и социальные корни, информация, необходимая для ООН, должна теперь охватывать экономические и социальные тенденции, а также политические события, которые могут привести к опасной напряженности.

Превентивная дипломатия, несомненно, актуальна сегодня. Этому методу следует уделять должное внимание. Все более серьезными становятся задачи стоящие перед государствами, а это диктует необходимость новых методов. Все чаще приходится думать не об урегулировании свершившегося, а о предотвращении нежелательного развития, способного привести к катастрофе.

На развитие современной дипломатии, ее форм и методов оказали существенное воздействие и другие особенности мирового развития. Эрозия Вестфальской политической системы, быстрое окончание холодной войны и крушение биполярного мира — все это заставляет дипломатию стремительно и адекватно реагировать на происходящее. Быстро меняющийся облик международных отношений предъявляет к дипломатии требование активности, инициативности; в противном случае время, благоприятное для воздействия на международную среду, может быть упущено.

Изменение современного облика международных отношений обусловлено и такой их чертой, как многоплановость. Если раньше их регулирование дипломатическими средствами фактически сводилось к внешней политике и торговле, то, начиная со второй половины XX столетия, круг вопросов резко расширился. Обсуждению и регулированию подверглись такие области, как разоружение, экология, терроризм, социальные проблемы и многие другие. В результате, пишет Б. Уайт, повестка дня, которая в принципе может быть предметом дипломатического обсуждения, становится крайне сложной, а самим дипломатам приходится осваивать ранее незнакомые сферы. Как следствие, при подготовке дипломатических кадров в учебных программах наряду с традиционными курсами (страноведческими, историческими, правовыми, экономическими, языковыми и т.п.) появились совершенно новые. Ст. Тэлботт, например, отмечает, что Институт заграничной службы, являющийся в США ведущим центром подготовки дипломатических кадров, ввел курсы по проблемам наркобизнеса, миграции населения, охраны окружающей среды, возможности расширения американских рынков.

Взаимозависимость динамизма современного мира значительно изменила информационно-коммуникативную функцию дипломатии, суть которой заключается в информировании противоположной стороны об официальной позиции и получении от нее аналогичной информации. Здесь огромную роль играют новые технологии. Впрочем, еще в 1950-е годы Г. Никольсон обратил внимание на то, что министр иностранных дел может по телефону связаться сразу со многими послами. Современный английский исследователь Д. Данн отмечает, что появление таких средств технической связи, как факсимильная, электронная почта, видеосвязь и др., повлекли за собой значительную интенсификацию межгосударственного диалога.

Возможность быстрого передвижения из различных точек земного шара также способствует быстрому обмену информацией на межгосударственном уровне. Особенно значимым это оказывается для дипломатии высокого и высшего уровня, что порой оборачивается курьезными ситуациями. Так, С. Дженкинс и А. Сломэн приводят слова бывшего помощника президента США Дж. Картера по вопросам национальной безопасности Зб. Бжезинского, который вспоминает, что нередко был свидетелем того, как президент США беседовал по телефону с премьер-министром Великобритании или канцлером ФРГ. Поскольку такие беседы были частыми, о них не всегда ставились в известность послы.

Однако главное все же не в технических новшествах, а в самой сути изменения информационно-коммуникативной функции дипломатии. На заре своего становления она в значительной степени предпочитала хитрость, участие в заговорах, обман и т.п. На данный аспект дипломатической деятельности обратил внимание английский дипломат конца XVI — начала XVII в. Г. Уоттон, который выразил все это в шутливом изречении, ставшем потом афоризмом: посол является честным человеком, которого посылают за границу лгать во имя блага своей родины.

Позднее откровенный обман, подкуп и подобные этому средства ушли из дипломатической практики, что, по мнению Г. Никольсона, означало зрелость дипломатии и коренным образом стало отличать классическую французскую школу дипломатии, которая начала складываться в XVII—XVIII вв. и получила распространение по всему миру, от того, что ей предшествовало, — итальянских посольских миссий XV столетия. Конечно, те или иные уловки не исчезли из дипломатии совсем. Однако подобные средства воздействия представляют собой, скорее, все же то, что американский исследователь Дж. Дер Дериан назвал антидипломатией.

В современной дипломатии акцент делается не просто на отказе от откровенного обмана. Дело в том, что обман и ложь, как показали исследования Р. Аксельрода, оказываются невыгодными в условиях взаимозависимости и постоянного взаимодействия, так как немедленно вызывают ответную реакцию. Поэтому в настоящее время информативно-коммуникативная функция дипломатии направлена прежде всего на формирование диалога.

Идеи диалога, диалогичности общения, разработанные в свое время отечественным литературоведом М.М. Бахтиным, становятся актуальными применительно к дипломатии. Дипломатический диалог предполагает признание того, что у другой стороны есть собственные интересы и цели. Это является не только естественным и закономерным, но и продуктивным фактором с точки зрения развития отношений. Отсюда главным в коммуникативно-информационной функции оказывается не директивное навязывание собственной точки зрения, а стремление через диалог искать взаимоприемлемое решение проблем.

Идеи развития межгосударственного диалога нашли отражение и в теоретических работах по переговорам. На смену концепции жесткого торга, когда каждый участник заботится лишь о собственных интересах и подает свою позицию как крайне закрытую, приходит концепция совместного с партнером анализа проблемы. Она предполагает ориентацию на взаимное удовлетворение интересов и достаточно открытый характер переговоров.

Ориентация на диалог в современном мире обусловлена необходимостью именно совместными усилиями искать решение возникающих проблем, связанных с экологией, борьбой с терроризмом, урегулированием конфликтов, развитием интеграционных процессов и т.п. В результате решение международных проблем объективно становится главной функцией дипломатии.

Сказанное не означает, что дипломатия лишается своих классических функций и форм деятельности, связанных с обеспечением национальных интересов, реализацией внешнеполитического курса и т.д. Они реализуются дипломатией с момента образования национальных государств, однако сегодня, в силу глобализации, по сути не противоречат, а, напротив, совпадают с необходимостью решения наиболее актуальных мировых проблем. Другое дело, что на практике государства пока нередко исходят из краткосрочных интересов в ущерб долгосрочным.

Таким образом, для современной дипломатии характерны такие методы как многосторонняя дипломатия, превентивная дипломатия, диалоговое общение на разных уровнях: переговоры на высшем и высоком уровне, дипломатические конгрессы, саммиты, двусторонние и многосторонние переговоры. Это обусловлено тем, что глобализация современного мира затрагивает интересы сразу многих участников. Взаимозависимость мира приводит к увеличению значимости дипломатии, особенно осуществляемой на высоком и высшем уровнях.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью данной работы был анализ современных методов дипломатии.

Поставленная цель обусловила решены следующих задач:

- проанализировать исторический процесс развития дипломатии;

- проследить историческую эволюцию методов дипломатии;

- проанализировать современные методы дипломатии.

Таким образом, в процессе исследования были сделаны следующие выводы.

Дипломатия - это наука и искусство. Некоторые западные дипломаты 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 "собирателями информации" благодаря своим контактам с лицами, которые такой информацией располагают.

С понятием дипломатия связывают искусство ведения переговоров для предотвращения или урегулирования конфликтов, поисков компромиссов и взаимоприемлемых решений, расширения и углубления международного сотрудничества.

Современная дипломатия — средство осуществления внешней политики государства, представляющее собой совокупность невоенных практических мероприятий, приёмов и методов, применяемых с учётом конкретных условий и характера решаемых задач; официальная деятельность глав государств и правительств, министров иностранных дел, ведомств иностранных дел, дипломатических представительств за рубежом, делегаций на международных конференциях по осуществлению целей и задач внешней политики государства, защите прав и интересов государства, его учреждений и граждан за границей.

Методы дипломатии претерпевали определенные изменения в процессе развития общества и определялись задачами той внешней политики, которую осуществляло государство и целями, стоящими перед дипломатией. Характер методов и дипломатической деятельности напрямую зависит от политического строя и социальной природы государства.

На протяжении столетий важнейшим инструментом дипломатии являлись переговоры - один из самых древних институтов, появившийся одновременно с международными отношениями. Переговоры - это процесс достижения соглашения на взаимно приемлемой основе. Такое понимание переговоров является общепринятым в дипломатической практике. Цель дипломатических переговоров - достижение согласия по возникающим в международных отношениях вопросам. Результаты переговоров воплощаются в различных формах официальных актов, которые весьма многообразны и обладают различным статусом, разной обязательной силой. Но при этом сущность их одна - соглашение сторон. Отвечая современным реалиям, переговоры, как и дипломатия в целом, приобретают новые черты.

К традиционным методам дипломатии также следует отнести создание представительств - постоянного органа внешних сношений государства (посольство или миссия), находящегося на территории другого государства. Начало этой практики было положено в XV веке, когда сильные объединенные государства пришли на смену мелким феодальным.

Разновидностью представительной дипломатии следует считать торговую дипломатию, т. к первые постоянные посольства возникали на территории тех государств, между которыми складывались тесные экономические связи.

В новых условиях значительно расширяются масштабы дипломатической деятельности, которая становится более динамичной и используется государством для создания более широкой опоры среди руководства и правящей элиты иностранных государств, для установления контактов с определёнными политическими партиями, СМИ.

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. Это определяет лавную особенность современных методов дипломатии, которая заключается в том, что они направлены на мирное урегулирование конфликтов и вопросов, возникающих в процессе глобализации.

Поэтому, для современной дипломатии характерны такие методы как многосторонняя дипломатия, превентивная дипломатия, диалоговое общение на разных уровнях: переговоры на высшем и высоком уровне, дипломатические конгрессы, саммиты, двусторонние и многосторонние переговоры. Это обусловлено тем, что глобализация современного мира затрагивает интересы сразу многих участников. Взаимозависимость мира приводит к увеличению значимости дипломатии, особенно осуществляемой на высоком и высшем уровнях.

Особенно повышается роль многосторонней и публичной дипломатии. Это потребует от дипломатов, помимо всего прочего, умения выступать перед большой аудиторией, вести аргументированную дискуссию, убеждать и завоевывать на свою сторону общественное мнение чужой страны.

Органы и ответственные лица, несущие дипломатическую службу, пользуются в стране пребывания общепризнанными правами и дипломатическими привилегиями (иммунитет и неприкосновенность дипломатического персонала и помещений, право шифрованной переписки и дипломатической закрытой связи, право подъёма флага государства, таможенные привилегии и др.).

Функции и права органов и ответственных лица, несущих дипломатическую службу определяются рядом международных документов.

К ним относится регламент, принятый на Венском конгрессе в 1815 году, который впервые точно и ясно определил старшинство дипломатических представителей и порядок их работы.

Уточнения в права и функции дипломатических представителей, внес Аахенский международный протокол, принятый в 1818 году.

Эти два документа, по существу, остаются и по настоящее время основой для установления единых рангов дипломатических представителей, которые существуют во всех странах мира.

18 апреля 1961 года в Вене на Конференции ООН по дипломатическим сношениям и иммунитетам была принята Венская конвенция о дипломатических сношениях. Она вступила в силу 24 апреля 1964 года. Венская конвенция определяет порядок установления дипломатических отношений, аккредитования главы дипломатического представительства и прекращения его функций, уведомление МИД государства пребывания о назначении, прибытии и убытии сотрудников представительства и членов их семей, устанавливает классы глав представительств, определяет дипломатические привилегии и иммунитеты и т.д.

Проведенный анализ основных этапов развития дипломатии показал, что в течении столетий происходило эволюционное изменение и обогащение методов дипломатии, сочетание одних приемов дипломатии с другими, их приспособление к изменяющимся политическим, экономическим условиям, к международной обстановке.

# СПИСОК ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

**I. Источники**

1. Аахенский протокол//[Электронный ресурс] http://www.mid.ru/ns-arch.nsf/5d3e30d7bb0291ac43256b4200374cfd/a121fc2f6cb082b243256b06002fb324?OpenDocument // 28 апреля 2008
2. Венская конвенция о дипломатических сношениях (Вена, 18 апреля 1961 г.) // [Электронный ресурс] http://www.moldova.mid.ru/norm/vienna\_1961.htm // 25 мая 2008
3. Виртуальная книга "История дипломатии" XV в. до н.э. - 1940 г. н.э. // // [Электронный ресурс] http://www.diphis.ru // 18 мая 2008
4. Статут Лиги наций// [Электронный ресурс] http://www.hist.msu.ru/Departments/ModernEuUS/INTREL/SOURCES/Legnatust.htm // 25 мая 2008
5. Устав ООН // [Электронный ресурс] http://www.shkolaprav.ryazan.ru/ustavOOH.htm // 25 мая 2008

**II. Литература**

1. Авилов В.И. Дипломатические беседы. М., 1973.
2. Авилов В.И. Официальные контакты дипломатов. М., 1977.
3. Бережков В. Рядом со Сталиным. М., 1998.
4. Блищенко И.П. Дипломатическое право. М., 1990.
5. Блищенко И.П., Дурденевский В.Н. Дипломатическое и консульское право. М., 1962.
6. Бобылев Г.В., Зубков Н.Г. Основы консульской службы. М., 1986.
7. Борисов Ю.В. Шарль-Морис Талейран. М., 1987.
8. Борунков А.Ф. Дипломатический протокол в России. М., 2000.
9. Васильева-Тангнус Л. Правила этикета: краткий справочник. М., 1992.
10. Виноградов В.М. Эпизоды из дипломатической практики. М., 1993.
11. Вопросы дипломатического протокола и протокольной практики в СССР. М., 1977.
12. Вуд Д., Серре Ж. Дипломатический церемониал и протокол: Принципы, процедура и практика. М., 1976.
13. Гриневский О. Тайны советской дипломатии. М., 2000.
14. Гриневский О. Тысяча и один день Никиты Сергеевича. М., 1998.
15. Громыко А.А. Памятное. Кн.1-2. М., 1988.
16. Громыко Анат. Андрей Громыко в лабиринтах Кремля. М., 1997.
17. Демин Ю.Г. Статус дипломатических представительств и их персонал. М., 1995.
18. Дипломатическая служба / Под ред. А.В. Торкунова. М., 2002.
19. Дипломатический словарь. М., 1984-1986. Т.1-3.
20. Добрынин А.Ф. Сугубо доверительно. Посол в Вашингтоне при шести президентах США (19621986). М., 1996.
21. Елисеев И.И., Жаров Ю.Ф. Консульская служба Российской Федерации - М., МГИМО .2001
22. Загладин Н.В. История успехов и неудач советской дипломатии. М., 1990.
23. Зонова Т.В. Дипломатическая служба Италии. (Ист. очерк). М., 1995.
24. Зонова Т.В. Современная модель дипломатии: истоки становления и перспективы развития: учеб. Пособие. М., 2003.
25. Зорин В.А. Основы дипломатической службы. М., 1977.
26. Интернационализация диалога и переговорных процессов // Международная жизнь. 1989. № 1.
27. Исии К. Дипломатические комментарии. М., 1942.
28. Искусство дипломатических переговоров // Международная жизнь. 1989. № 8.
29. Исраэлян В.Л. Дипломаты лицом к лицу. М., 1990.
30. Исраэлян В.Л., Лебедева М.М. Переговоры - искусство для всех // Междунар. жизнь. 1991. № 11.
31. История дипломатии. Т. 1 / Сост.: Бахрушин С.В., Ефимов А.В., Косминский Е.А., Нарочницкий А.Л., Сергеев В.С., Сказкин С.Д., Тарле Е.В., Хвостов В.М.; Под ред.: Потемкин В.П. - М.: Соцэкгиз, 1941. - 566 c
32. Казанцев Б.А. Дипломатическая школа Испании. М., 1984.
33. Камбон Ж. Дипломат. М., 1945.
34. Капица М.С. На разных параллелях. Заметки дипломата. М., 1996.
35. Карягин В.В. Дипломатическая жизнь за кулисами и на сцене. М., 1994.
36. Квицинский Ю.А. Время и случай: Заметки профессионала. М., 1999.
37. Ковалев А.Н. Азбука дипломатии. М., 1988.
38. Конституционно-правовой механизм осуществления внешней политики государств. М., 1986.
39. Корниенко Г.М. Холодная война: Свидетельство ее участника. М., 1995.
40. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры. М., 1993.
41. Лебедева М.М. Мировая политика. – М., 2003
42. Левин Б.Д. Дипломатия, ее сущность, методы и формы. М., 1962.
43. Левин Д.Б. Дипломатический иммунитет. М.Л., 1949.
44. Луков В.Б. Современные дипломатические переговоры: проблема развития // Дипломатич. вестн. Год 1987. М., 1989.
45. Майский И.М. Воспоминания советского посла. М., 1965.
46. Матвеев В.М. Британская дипломатическая служба. М., 1984.
47. Матвеев В.М. Дипломатическая служба США. М., 1987.
48. Машев Д. Дипломатическое и консульское право. София, 1986.
49. Мурадян А.А. Самая благородная наука. Об основных понятиях международно-политической теории. М., 1990.
50. Некоторые вопросы протокольной практики. М., 1997.
51. Нергеш Я. Поле битвы - стол переговоров. М., 1989.
52. Никольсон Г. Дипломатия. М., 1941.
53. Никольсон Г. Дипломатическое искусство. М., 1961
54. Новиков Н.В. Воспоминания дипломата: (Записки о 1938 - 1947 годах). М., 1989.
55. Пакер Э. 40 лет на дипломатической службе. М., 1971.
56. Попов В.И. Современная дипломатия. Теория и практика. М., 2000.
57. Похлебкин В.В. Внешняя политика Руси, России и СССР за 1000 лет в именах, датах, фактах. Вып.1. Ведомства внешней политики и их руководители. Справочник. М., 1995.
58. Правила процедуры многосторонней дипломатии. М., 1986.
59. Сатоу Э. Руководство по дипломатической практике. М., 1961.
60. Селянинов О.П. Дипломатические беседы, их организация и проведение. М., 1993.
61. Советская дипломатическая и консульская служба / Под ред. И.Н.Земскова, Н.М. Пегова, В.И.Попова. М., 1979.
62. Современная дипломатия зарубежных государств / Под ред. Ю.В.Борисова. М., 1986.
63. Фельтхэм Р.Дж. Настольная книга дипломата. Минск, 2000.
64. Фишер Р., Этель Д. Подготовка к переговорам. М., 1996.
65. Фишер Р., Юри У. Путь к согласию. Или переговоры без поражения. М., 1990.
66. Хрусталев М.А. Основы теории внешней политики государства. М., 1984.
67. Цыганков П.А. Международные отношения. М., 1996.
68. Kissinger H. Diplomacy. – N.Y., 1994