

ДИПЛОМАТИЧЕСКИЕ КОНТАКТЫ И БЕСЕДЫ

Владислав Терехов *

Для специалистов, чья профессия требует постоянного общения с людьми, но особенно для дипломатов, умение устанавливать и поддерживать деловые контакты является неперенным и обязательным качеством. Дипломат, который хочет быть успешным в своей профессии, должен владеть необходимыми навыками человеческого общения, искусством располагать к себе людей, завязывать знакомства, умело и заботливо поддерживать их, вести содержательную беседу, убеждать собеседника логикой своих рассуждений и знаниями, заинтересовывать его и побуждать к продолжению контактов. Общение с людьми является неоценимым источником получения информации, новых знаний и впечатлений.

Ключевые понятия:

Дипломатические контакты – деловые отношения, устанавливаемые дипломатами с представителями местных политических, и общественных кругов с целью получения объективной и полной информации о политике и событиях в стране и для адекватного информирования своих партнеров по интересующей их тематике.

Запись беседы – дипломатический документ, фиксирующий основное содержание (при наиболее важных беседах – стенографически точное изложение) состоявшегося делового разговора.

Сведения, полученные в ходе беседы, могут не только облегчить решение стоящих перед дипломатом профессиональных задач, но и сэкономить массу времени, которое неизбежно пришлось бы потратить в ином случае на штудирование документов, публикаций, прослушивание радио и телевизионных передач. Более того, беседа позволяет проверить достоверность сведений, которые вы получаете из других источников, особенно из СМИ, где правда нередко соседствует с домыслами, догадками, предположениями, а то и с откровенной дезинформацией.

Разумеется, искусство общения не всем дано от природы. Большинству приходится им овладевать. Кому повезло – в процессе учебы. Другим – осваивать в ходе практической работы. Некоторым это искусство остается неведомым навсегда. Одним – из-за

неспособности преодолеть природные качества, препятствующие активному общению с людьми: робость, неуверенность в себе, болезненная стеснительность, резкость, грубость, нетерпимость и масса других отрицательных черт, которые сделают невозможным содержательные и эффективные контакты с партнерами. Другим – из-за нежелания «переделывать» себя, ломать свой характер, формировать себя как современного высококлассного специалиста, легко и свободно находящего правильный стиль общения и обретающего завидную репутацию надежного, знающего и интересного партнера.

Молчун едва ли может стать успешным дипломатом, если его молчаливость скрывает отсутствие глубоких знаний, неумение включиться в беседу, четко сформулировать свою мысль, предложить собеседнику

* Терехов Владислав Петрович,
Чрезвычайный и Полномочный Посол, профессор кафедры дипломатии МГИМО(У) МИД России

интересную идею в качестве материала для размышления, а не отделяться банальными фразами. Если, однако, молчаливый человек не отягощен такими недостатками и к тому же обладает талантом аналитика, то молчаливость не помеха поддержанию эффективных контактов. Способности человека всегда проявятся, а его достоинства будут оценены партнерами.

Из сказанного следует вывод – надо учиться искусству установления и поддержания дипломатических контактов, развивать в себе необходимые для этого качества. Но об этом мы поговорим позже, а пока сосредоточимся на характере, свойствах и особенностях работы, связанной с поддержанием контактов и проведением бесед.

Значение контактов в дипломатической работе

Дипломатические контакты – это одна из важнейших форм и инструментов поддержания дипломатических отношений. Это, можно сказать, первооснова дипломатии. С дипломатических контактов, встреч специально уполномоченных государственным руководством лиц для решения каких-то возникших между государствами (или квазигосударствами) проблем начиналась дипломатия. С возникновением постоянных посольств дипломатические контакты стали едва ли не основным содержанием дипломатической деятельности, ее важнейшим инструментом. Послам и их сотрудникам во все времена предписывалось устанавливать тесные контакты с авторитетными персонами в стране пребывания, и по их эффективности оценивалась работа дипломатических представителей. Не случайно теоретики и практики дипломатии характеризуют этот род деятельности и эту профессию как способность «общаться, вести переговоры и убеждать».

Общепризнано, что без дипломатических контактов нет дипломатии. Не случайно Венская конвенция 1961 г. называется *Конвенцией о дипломатических сношениях*, а в ее тексте (ст. 3), главная функция дипломатических представительств определяется как «*ведение переговоров с правительством государства пребывания, выяснение всеми законными средствами условий и событий в государстве пребывания, защита интересов аккредитующего государства и его граждан*». Понятно, что без постоянных контактов, встреч и обсуждений реализовать эту функцию невозможно.

В положении о Посольстве Российской Федерации от 28 октября 1996 г. говорится,

что одной из его основных задач и функций 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*».

Один из видных отечественных дипломатов и ученых, автор известной книги «Современная дипломатия» В. И. Попов пишет, что «*контакты – антипод изоляционизму, они порождают интерес к вам и вашему государству в стране пребывания, способствуют появлению доверия к вашей стране и помогают вам высоко держать «марку» своего государства*»¹.

Дипломатические контакты это не просто знакомства и периодические встречи друг с другом. *Это отношения, основанные на взаимном доверии, позволяющие получать важную для своей страны информацию и решать существенные вопросы с пользой для своей страны.* Такие контакты должны способствовать поддержанию благоприятных отношений между двумя странами, снимать напряженность, устранять непонимание и предубежденность, одним словом, создавать предпосылки для решения имеющихся проблем дипломатическим путем, не доводя дело до конфликтов и столкновений.

Отечественная история знает немало случаев, когда существовавшие у наших известных дипломатов доверительные контакты позволяли разрешать крайне сложные ситуации и выводить отношения между странами из опасной зоны конфликтного противостояния. В качестве примера можно привести историю урегулирования Карибского кризиса. Во многом благодаря тому, что советский посол в Вашингтоне А.Ф. Добрынин имел прочные доверительные контакты с руководством США, в частности, с братом президента и министром юстиции Робертом Кеннеди удалось затормозить эскалацию конфликта, а затем перевести ее в русло взаимоприемлемого решения.

Весьма эффективными оказались личные контакты посла СССР в ФРГ В.М. Фалина с Эгоном Баром, одним из ближайших сотрудников канцлера Вилли Брандта, с другими деятелями правящей коалиции и, что немаловажно, с руководством оппозиционной ХДС/ХСС в трудный период разработки и, особенно, ратификации в ФРГ

Московского договора от 12 августа 1970 г., а также выработки Четырехстороннего соглашения по Западному Берлину.

Наличие доверительных контактов во все не предусматривает идеологической общности или идентичности взглядов и оценок происходящих событий. Чаще всего взгляды и позиции существенно расходятся. И это не удивительно, потому что дипломаты выражают и защищают интересы своего государства. А эти интересы порой различаются весьма существенно, и дипломатам нередко приходится вести острые и даже жесткие дискуссии друг с другом, представляя и защищая эти интересы и сформулированные на их основе позиции своих государств. Профессиональные дипломаты прекрасно понимают необходимость и неизбежность этого. Острота дипломатических баталий не перерастает у них в личную неприязнь и личные конфликты, если, конечно, дискуссии ведутся корректно в рамках общепринятых норм и традиций.

Основные задачи дипломатических контактов

Какова же роль контактов и бесед в дипломатической работе? Иными словами, для чего они служат и используются? Вообще, что такое деловая беседа?

Имеются разные определения этого понятия. Например, профессор О.А. Митрошенков, заведующий кафедрой философии МГУ дает следующее определение:

«Деловая беседа – это система целесообразно подобранных мыслей и слов, посредством которых один или несколько собеседников хотят оказать определенное влияние на другого собеседника или на группу собеседников в целях изменения существующей деловой ситуации, т.е. с целью создания новой деловой ситуации или нового делового отношения»².

Правда, это определение относится, прежде всего, к контактам в сфере бизнеса и фактически выражает только одну из функций деловых бесед. В действительности таких функций много, тем более в сфере дипломатии.

Одна из основных задач дипломатических бесед состоит в *получении достоверной официальной информации* по вопросам, имеющим существенное значение для отношений между двумя государствами и в *доведении такой информации до сведения партнера*. Двусторонние отношения, как и взаимодействие государств на международной арене, должны строиться на базе точ-

ного знания позиций, намерений, возможностей, стратегических и тактических задач и целей друг друга. Здесь не должно быть места догадкам, предположениям, слухам. Сведения, не подтвержденные официально, не могут служить основой для выводов и решений, определяющих собственную позицию. Они должны в обязательном порядке проверяться. Таким образом, *проверка поступившей информации* является еще одной функцией дипломатических бесед.

Следующей задачей дипломатических бесед является *проведение переговоров и согласование двусторонних документов, либо подготовка к таким переговорам*, выявление областей совпадающих интересов и возможностей достижения соглашений или договоренностей.

С этой задачей тесно соприкасается и другая, а именно – *беседы с целью преодоления разногласий или улаживания возникших конфликтных ситуаций, достижение принципиальных договоренностей, служащих важным этапом на пути к их формализации в виде надлежащим образом оформленных договоров и соглашений*.

Устные договоренности хотя и важны, но они не способны служить прочной основой и базой урегулирования сложных международных проблем. «Джентльменские соглашения» легко разрушаются, особенно, когда на смену одним «джентльменам» приходят другие, не связанные обещаниями предшественников, либо когда меняются международные условия. Примером такой ситуации может служить дававшиеся американскими и немецкими политиками М.С. Горбачеву обещания не продвигать НАТО на восток «ни на один дюйм». Эти обещания не получили необходимого уточнения и обсуждения и, что особенно важно, не были оформлены в договорной форме. Известно, что последовало позднее.

Образцом наглости и коварства могут служить публичные устные заверения президента Грузии Саакашвили не применять силу для решения своих проблем в отношениях с Абхазией и Южной Осетией, данные накануне нападения грузинских войск на Цхинвал.

Дипломатические контакты могут и должны служить *формированию положительного имиджа своей страны*. Всё, что говорит и делает дипломат, откладывается в сознании местной общественности и может произвести либо положительное, либо негативное впечатление. Здесь чрезвычайно важны личные качества дипломата, поскольку

по его облику, поведению, интеллекту судят о стране. Но дело не только в этом. Дипломат должен постоянно наблюдать за всеми процессами в стране пребывания, которые влияют на репутацию его страны и активно выступать, когда этой репутации наносится ущерб, будь то распространение негативной информации, ложных утверждений и обвинений или оскорбительных публикаций в прессе.

Формат дипломатических бесед

Беседы могут проводиться либо по собственной инициативе, либо по поручению своего руководства, либо по приглашению принимающей стороны. В каждом случае формат беседы должен быть точно оговорен.

Контакты и переговоры можно подразделить на такие, которые проводятся *для решения конкретной задачи – переговоры, получение или передача информации и т.д., или в порядке поддержания знакомства, для общего обмена мнениями.*

Официальные беседы, как правило, проводятся в официальной же обстановке, в офисах министерств, ведомств, посольств и представительств. Менее официальными являются беседы за обедом или завтраком в ресторане или в рамках протокольного мероприятия одной из сторон. Такие беседы обычно не протоколируются, проводятся наедине, что создает атмосферу большей доверительности и откровенности.

Еще менее официальными являются беседы на культурных, спортивных мероприятиях, на приемах у третьей стороны. Это незапланированные, как бы случайные встречи. Однако и они дают возможность укрепить контакт, проговорить какие-либо общие проблемы, договориться об обстоятельной беседе.

Технология установления и поддержания контактов

Установление и поддержание контактов требует соблюдения определенных правил и наработанных практикой приемов. Одна из важнейших предпосылок – *взаимная доброжелательность, вежливость и корректность*, причем в различных ситуациях. Острота обсуждаемых проблем не должна приводить к грубости, агрессивности, использованию обидных для партнера фраз и выражений.

Контакт будет прочным, если будет обеспечиваться *взаимная заинтересованность* в его поддержании, если будет происходить *обмен* информацией, а не одностороннее

«выкачивание» такой информации у одной стороны.

В личном общении *недопустимо демонстрировать высокомерие, превосходство, снисходительность, напыщенность, все, что может обидеть партнера.*

Весьма важное качество при проведении бесед – *умение внимательно слушать собеседника*, не прерывать его, не обескураживать неуместными репликами вроде: «это почему же?», «и что из этого следует?», «ну это вам только кажется!», «это несерьезно!», и т.п. Одним словом, не следует давать эмоциональных отрицательных оценок высказываниям собеседника. Это может навсегда отвести его от встреч с вами.

Правильнее *подбадривать собеседника* своими репликами, побуждать его подробнее раскрыть свои мысли и соображения, используя для этого такие, например, замечания: «это интересно», «можно ли поподробнее», «понимаю вас», «это очень важная мысль», «это действительно заслуживает пристального внимания», «буду рад подробнее обсудить этот вопрос с вами дополнительно». Грубая лесть оттолкнет от вас партнера. Он сочтет, что вы его просто хотите использовать.

Большим недостатком дипломата является многословие, переходящее в болтливость.

Но не следует впадать и в другую крайность, быть излишне скупым на слова, отшельничать односложными репликами на вопросы собеседника.

Некоторые специалисты считают, что оптимальным является такое деление времени беседы, когда на вашего партнера приходится 60% времени, а вам остаются 40%. Возможно, это правильно.

В беседе никогда не следует начинать с упреков и обвинений, если даже для этого есть веские основания. Это сразу создаст конфликтную атмосферу на беседе и не только не позволит урегулировать возникшие разногласия, но даже обострит конфликт. Следует помнить, что отношения с партнером носят долговременный характер, они состоят не только из разногласий и конфликтов, но и с взаимовыгодного сотрудничества, общности взглядов и интересов. Поэтому начинать лучше с фиксации совпадения определенных позиций и лишь затем переходить к имеющимся расхождениям.

Невербальное общение – это язык жестов, включающий такие формы самовыражения, которые не опираются на слова и другие речевые символы. Такое опреде-

ление дает, в частности О.А. Митрошенков³.

Не все выражается словами. Не только чувства и душевное состояние, но и содержательная часть высказываний может высвечиваться мимикой, позами, жестами, причем помимо желания человека, если он не научится контролировать свое поведение.

К элементам невербального общения относятся такие, например, факторы, как *межличностное пространство*, т.е. расстояние, на котором находятся собеседники. Оптимальным считается расстояние в 0,5 - 1,2 метра. Однако национальные традиции, возраст и даже пол собеседников может предопределять и другие расстояния (интимное, социальное, публичное).

Существенное значение имеет визуальный контакт, т. е. время, в течение которого собеседники смотрят друг другу в глаза. Нормальным считается, когда контакт глазами осуществляется в течение 60-70% времени беседы. Контакт в течение менее трети этого времени может вызвать у партнера бессознательное ощущение недоверия. Нежелательно и «терроризировать» собеседника постоянным пристальным взглядом.

О многом может сказать рукопожатие, выражение лица, поза, которую принимает собеседник.

Все эти факторы должны, конечно, учитываться. Владение элементами невербального общения – это показатель воспитанности человека, его культуры, его потенциала умелого и достойного собеседника.

Тем не менее, главное в контактах и беседах – это все же содержательная часть. Успешными контакты могут быть только в том случае, если они информационно насыщены и потому интересны для обоих участников.

Подготовка бесед, технология их проведения и оформление результатов

Каждая беседа должна быть тщательно подготовлена. Необходимо четко опре-

делять, какие темы вы поставите в центр обсуждения, какие мысли и идеи будете высказывать собеседнику, в какой последовательности, в зависимости от важности вопросов, будете это делать. Наиболее важные положения необходимо точно сформулировать. Конечно, у собеседника может быть свой сценарий беседы. Но в любом случае важно повернуть ход беседы в сторону той узловой проблемы, которую вы обязательно хотите обсудить. При этом надо учитывать, что если это не удастся сделать со второй или третьей попытки, то это может означать, что собеседник не готов обсуждать интересующую вас тему, сознательно уходит от разговора. Такое нередко случается. Упорствовать не стоит.

Нежелание партнера говорить на какую-то тему - это тоже результат.

Контакты и беседы можно разделить на две группы – одни проводятся по вашей инициативе, другие – по инициативе ваших иностранных партнеров.

Прежде всего, *вы не обязаны давать спонтанно окончательный и четкий ответ на поставленные вам вопросы.*

Нельзя пропускать без реакции выпады и обвинения в адрес вашей страны и действий вашего правительства.

В беседах такого рода целесообразно *поставить перед партнером как можно больше вопросов*, побуждая его более полно раскрыть свою позицию и развернуть свою аргументацию.

Содержательность и эффективность бесед очень сильно зависят от эрудиции партнеров, от их владения материалом, знания деталей обсуждаемых проблем, истории вопроса, прецедентов решений в сходных обстоятельствах.

Международная практика предполагает, что *всякая беседа дипломата (тем более, политика) с иностранным представителем должна быть зафиксирована и доложена руководству.*

DIPLOMATIC CONTACTS AND CONVERSATIONS

The skills to establish and maintain business contacts is indispensable and mandatory for professionals, particularly for diplomats whose work includes ongoing interpersonal communication. A diplomat who wants to be successful must own robust interpersonal communication skills, be artful in winning people's favor, striking up acquaintanceships, carefully cultivating them, holding an intellectual conversation, convincing a conversation partner with logic and knowledge,

getting people interested and encouraging them to keep up contacts. Interpersonal communication is an inestimable source of gathering information, new knowledge and impressions.

Vladislav Terekhov,
Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary
of the Russian Federation, Professor, Department
of Diplomacy, MGIMO (University) under the
Ministry for Foreign Affairs of Russia

Ключевые слова:

дипломатическая служба, дипломатия,
дипломатические контакты, деловая беседа

Keywords:

diplomatic service, diplomacy, diplomatic
contacts, professional conversation

Литература:

1. Попов В.И. Современная дипломатия. М., 2003. С. 153.
2. Митрошенков О.А. Эффективные переговоры. М., 2003. С. 53.
3. Там же. С. 40.
4. Положение о Министерстве Иностранных Дел Российской Федерации. Утверждено Указом Президента Российской Федерации 11.07.2004. № 865 (в редакции Указов Президента Российской Федерации от 19.10.2005. № 1218 и 26.01.2007 г. № 70) // www.mid.ru.
5. Положение о Посольстве Российской Федерации. Утверждено Указом Президента Российской Федерации 28.10.1996. № 1497 // www.mid.ru.
6. Положение о После Российской Федерации. Утверждено Указом Президента Российской Федерации 07.09.1999, № 1180 // www.mid.ru.
7. Борунков А.Ф. Дипломатический протокол в России и дипломатический этикет. М., 1993.
8. Дипломатическая служба. Учебное пособие / Под редакцией А.В. Торкунова. М., 2002.
9. Зонина Т.В. Современная модель дипломатии. Истоки становления и перспективы развития. Учебное пособие. М., 2003.
10. Киссинджер Г. Дипломатия. Пер. с англ. М., 1997.
11. Леонов Н.С. Информационно-аналитическая работа в загранучреждениях. М., 2000.
12. Никольсон Г. Дипломатия. М., 1941.
13. Саттоу Э. Руководство по дипломатической практике. М., 1961.