

Лекция 4: Дипломатические методы

- Что такое «дипломатические методы»?
- Дипломатические инструменты и средства
- Почему некоторые из них более эффективны, чем другие? В каких обстоятельствах следует одни предпочесть другим?

Обязательная литература

- Зонова Татьяна Владимировна. Зонова Т.В. Дипломатия. Модели, формы, методы / Т.В. Зонова. - М.: Аспект Пресс, 2013. - 348 с.
- Barston, R.P. 2019. Modern diplomacy. Fifth edition. London & New York: Routledge.
- Селянинов О.П. Дипломатические отношения государств : принципы, формы и методы : учеб. пособие / О. П. Селянинов ; МГИМО(У) МИД России, каф. дипломатии. – М. : МГИМО-Университет, 2004. – 312 с.
- Современные международные отношения и мировая политика / под ред. А.В. Торкунова – М.: Просвещение, 2004. – С. 467-494.

Дипломатия – цели и средства

- Одна из главных целей дипломатии – регулирование отношений акторов на глобальном и региональном уровнях используя широкий спектр формальных методов
- **Формальные методы:** дипломатическая переписка, заявления, визиты, переговоры
- **Неформальные методы:** телефонные разговоры, переписка по электронной почте, социальные медиа, полуофициальные или неофициальные визиты, встречи «на полях» саммитов и конференций
- **Секретные методы,** используемые официальными и неофициальными представителями, агентами и их «контактами»

Дипломатические методы – особенности применения на практике

- В данной лекции мы рассмотрим дипломатические методы последовательно
- На практике их применяют одновременно и параллельно друг другу – для повышения эффективности
- Методы двухсторонних дипломатических отношений существенно отличаются от методов многосторонней дипломатии
- В выборе методов вопросы эффективности играют ключевую роль

Cooperative methods

- Кооперативные методы занимают центральное место в дипломатии
- Формы:
 - Обмен мнениями с другими акторами
 - Внесение уточнений и дополнений в ходе переговоров
 - Сверка позиций сторон по отношению к общей проблеме
 - Поиск поддержки у другой стороны в продвижении собственной инициативы
 - Улучшение отношений или создание коалиции
 - NB! Обмен мнениями и прояснение позиций сторон – самые трудные виды кооперативных методов (необходима быстрая и комплексная оценка того, что другая сторона сказала или какой сигнал хотела послать)

Коммуникационные стратегии

- Формирование позитивного имиджа / обозначение присутствия государства как участника какого-то процесса или события
- Доставка и правильная интерпретация сообщения (послания)
- Стратегия атаки (информационное давление на другую сторону с целью изменения ее позиции или лишения уверенности в ее правоте). Затрагивает социальные медиа и даже поисковые машины (Google, Yandex)
- Противодействие мерам публичной дипломатии (проведение альтернативных мероприятий, привлечение третьей стороны, как правило – неправительственной организации, для вмешательства в конфликт двух сторон)

Операционная среда

- СМИ доставляют МИДа и международным организациям немало хлопот...
- Послания, которые СМИ распространяют, в своей архитектуре опираются на формальные и неформальные правила в отношении источников (анонимность)
- Они либо подтверждают, либо опровергают точку зрения, изложенную другой стороной
- Социальные сети делают информационную среду еще более «агрессивной»

Как правило, медийная среда является непредсказуемой и враждебной для официальной дипломатии (миротворческая деятельность ООН)

Задержки и проволочки

- Такие стратегии, в случае их применения, сигнализируют о том, что на повестке дня не сотрудничество, а конфликт (одна из сторон свою позицию зафиксировала и не хочет менять)

Применяемые методы:

- Запрос об уточнении позиции
- Просьба о дополнительных встречах
- Корректировка обсуждаемых документов с целью пересмотра позиции в сторону ужесточения
- Затягивание или блокирование предложений и инициатив
- Обещание провести дополнительные переговоры (консультации), а потом отказ от этого обещания
- Обещание совершено незначительных уступок

Цель этих действий: «улучшение» текста соглашения, защита ключевых экономических интересов и т.д.

Контр-стратегии

- Цели совместных контр-стратегий:

- 📌 усилить двухстороннее взаимодействие;
- 📌 Расширить коалицию
- 📌 Расколоть группу или альянс оппонентов (на заседаниях ООН или международных конференций)
- Методы:
- 📌 Использование третьей стороны для продвижения выгодного предложения или идеи (напр. идея Украины о расширении «Минского формата» за счет США)
- 📌 Продвижение техническим персоналом международной организации своих интересов посредством публикации «технических документов»
- 📌 Сохранение или отказ от действующих программ помощи другим государствам

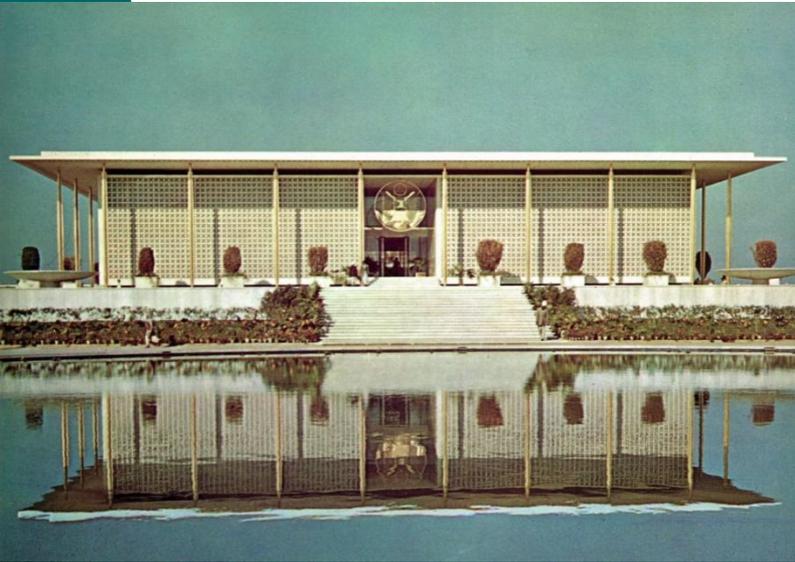
Стратегия экспансии

- Цель применения такой стратегии государствами и другими акторами – расширить свое влияние и дипломатическое пространство в группировках, институтах, диалогах и представительство в структурах сотрудничества
- Три ключевые элемента:
 - Членство – введение новых постов, повышение уровня представительства в уже имеющихся
 - СМИ - обеспечение информационного сопровождения стратегии экспансии, в том числе в социальных сетях
 - Представительство – присоединение к новым институтам или их создание
- Тактика для достижения целей стратегии экспансии: средства «тихой дипломатии» (постепенное вступление в организации, получение в них руководящих постов) или же более активные и даже агрессивные действия

Дипломатическое пространство

- Пространство, в рамках которого реализуется дипломатия и внешняя политика государств
- Элементы дипломатического пространства:
 1. Физическое пространство (расположение, инфраструктура, архитектурный стиль)
 2. Концептуальное пространство (идеи, язык, взаимно признаваемые или оспариваемые нормы и концепции)
 3. Институционально-правовое (договора, организационные компетенции, членство в организациях)

Архитектурный элемент дипломатического пространства



Двухсторонние и многосторонние отношения

- Традиционно в дипломатии преобладали двухсторонние связи:
 1. вопросы войны и мира,
 2. регулирование торговых связей, включая консульскую защиту купцов (бизнесменов)
 3. миграция граждан (экономическая или беженцы)
- С конца XIX столетия зарождается феномен мультирализма (многосторонности):
 1. снижение торговых и таможенных барьеров, формирование либеральной торговой системы планеты
 2. формирование международных режимов электросвязи (телеграф, телефон)
 3. «международные реки» - Рейн, Дунай

Двухсторонние отношения: типы

1. Особые отношения: США-Канада, Россия-Беларусь
2. Торгово-экономические вопросы: предоставление режима наибольшего благоприятствования
3. Ассиметричные отношения: военные альянсы с явным лидером, военно-техническое сотрудничество; статус ключевого поставщика ресурсов
4. Культурные связи: образование, религия, этническое родство
5. Трансграничные субнациональные связи
6. Административные связи: правовые, технические, консульские

Многосторонние отношения: типы

- Такие отношения реализуются через многосторонние институты, постоянные конференции, множество региональных или пан-региональных институтов
- Обеспечивают глобальную арену для государств и других типов акторов в международной системе
- Формируют рамки и обеспечивают чувство солидарности, благодаря чему государства способны демонстрировать свою независимость и, одновременно, действовать внутри значительных групп, состоящих из государств и других акторов
- Как правило, многосторонние институты создаются для разрешения конфликтов (превентивного противодействия их развитию), однако примеров успешной деятельности пока немного

Визиты

Практически любой международный визит попадает в одну из категорий:

1. Символический визит
2. Качественное улучшение дипломатического пространства
3. Решение субстантивных вопросов (или симулирование усилий по их субстантивному обсуждению)
4. Сигнальные визиты
5. Другие цели, например, пересмотр устоявшейся дипломатической линии и выработка новой (визит Уго Чавеса в Испанию как сигнал ухода из сферы влияния США)

Дипломатия «на полях» международных форумов – Side diplomacy

- Короткие дискуссии и встречи по темам, не затрагиваемым на конкретном форуме (Генеральная ассамблея ООН, БРИКС, Большая Двадцатка, АТЭС)
- Свадьбы и похороны государственных деятелей
- Преимущества side diplomacy
 1. Нет необходимости организации публичных визитов
 2. Реализуется в обстановке относительной приватности
 3. У лидеров появляется возможность сфокусировать свое внимание на узком круге вопросов
 4. Отличное средство для восстановления контактов после разрыва отношений (встреча МИД России и Грузии в сентябре 2019 г. на ГА ООН)
 5. Возможность лидеров реализовать свои таланты в области личной дипломатии
 6. Способствует организации встреч сразу нескольких лидеров в одном месте (Стрельна, сентябрь 2013 года)

Дипломатическое сигнализирование

- Сигнализирование – использование вербальных (заявления, объявления) и невербальных (кадровые назначения, обмен военнопленными, отказ от визитов, снижение или повышение уровня представительства) средств коммуникации для реализации дипломатических целей
- В каком контексте обмениваются сигналами:
 1. Очень плохие отношения
 2. Конфликт и поиск путей его разрешения
 3. Пересмотр политики или качественные изменения прежнего курса
 4. Снижение негативных политических последствий для институтов или отдельных политиков
 5. Эскалация кризиса