



Родрик Брейсуэйт

Ласкаясь к гегемону

Американское могущество является сегодня неопровержимым фактом. Никто, ни одна страна не может позволить себе игнорировать Америку. Американская военная мощь намного превосходит мощь любой другой страны или даже любой группы стран. Американская экономика - крупнейшая в мире. Американская массовая культура проникает даже в такие места, как Иран, где Америку официально ненавидят.

Мир не простое место. И хотя американская мощь является неопровержимой, она не является верховной. Здравомыслящие политики во всем мире принимают во внимание факт американского могущества. Но газеты ежедневно демонстрируют, что все остальные страны неуклонно следуют собственным интересам, как они понимают их, независимо от американских пожеланий. Негосударственные деятели, не говоря уж о террористах, находят неортодоксальные способы бросать вызов американской мощи, оказывающиеся удивительно успешными и с которыми нелегко справиться даже самыми изощренными военными средствами. И очень даже вероятно, что может так случиться, что какое-нибудь набравшее мощь государство - Китай или Индия - в конечном счете сможет бросить вызов Америке на ее собственном поле.

Но в ближайшее время этого не произойдет, и мы, европейцы, не сомневаемся, что отношения с Америкой являются и останутся центральными. Эти отношения были выкованы во время холодной войны, когда американская мощь охраняла

западных европейцев от советской угрозы и давала надежду народам Восточной Европы, жившим под советским ярмом. Даже тогда отношения между Европой и Америкой были более сбалансированными, чем казалось большинству людей. Европейцы знали, что американская поддержка была необходима для сопротивления советскому давлению. Американцы знали, что в случае, если Западная Европа подпадет под советское влияние, это станет сильнейшим поражением американских политических, военных, торговых и экономических интересов. Обе стороны Атлантики соединились не потому, что любили друг друга. Они соединились, потому что они обе были жизненно заинтересованы в этих отношениях. Разногласия между Европой и Америкой всегда таяли перед необходимостью сохранять солидарность перед лицом советского врага.

Этот спланирующийся фактор в значительной степени исчез, что стало одной из причин, почему война в Ираке сопровождалась такой позорной и взаимно оскорбительной перебранкой через Атлантику. Но в целом американцы - прагматики. Иногда они могут приплетать идеологию, как когда они брались за Китай, Кубу или Иран. Американские сенаторы и американские редакторы часто выражаются в невзвешенных выражениях. Их система может выглядеть время от времени так, будто она бросается из одной крайности в другую. Но она содержит в себе самокорректирующий механизм и стремится вернуться к центру. Мимолетным раздорам в конечном счете не позволяется стать помехой более широким национальным интересам. Именно поэтому в прошлом году президент Соединенных Штатов счел благоразумным поехать в Париж, чтобы вместе с президентом Французской Республики сказать, как они любят друг друга. Возможно, в чем-то это выглядело и комично. Но это было также возвращение к необходимому здравому смыслу. Раны, оставленные перебранкой по Ираку, стали затягиваться.

В будущем, конечно, еще будут разногласия, как они всегда случались и в прошлом. Но фаталисты, полагающие, что

тектонические плиты сдвинулись безвозвратно и что Америка неизбежно придет к предпочтению тихоокеанских партнеров, игнорируют основополагающие и непреложные факты. Потому что, когда американцы и европейцы смотрят на остальной мир, они не могут найти ни одной другой страны или группы стран, с которыми они имели бы хоть вполовину стольких общих интересов. Общие интересы, в значительной степени общая культура, в совокупности с успешным благоразумным государственным управлением, будут, вероятно, гарантировать, что их отношения выживут, даже если они изменятся.

Ничто из этого не подразумевает, конечно, что, как обладающие чувством собственного достоинства партнеры объединенного государства, мы должны или имеем потребность следовать за американским лидерством независимо от воздействия на наши собственные интересы. Конечно, временами наши интересы и интересы американцев расходятся, при отсутствии наиважнейшей цели - солидарности, требующей от нас пожертвовать собственными интересами, чтобы следовать за американской линией. При случае это может оказаться верным в делах большой политики: что касается меня, я сказал бы, что это было верно в отношении войны против Ирака. Но это, конечно, зачастую будет верно и в коммерческих, торговых и многих других случаях, когда благосостояние наших собственных народов может зависеть от выработки удовлетворительного решения по некоторым затруднительным вопросам с американцами. Хотя Европа не может в настоящее время - и вряд ли сможет когда-либо в будущем - состязаться с Америкой в вооруженных силах, Европейский союз ведет переговоры с Америкой как полноправный партнер в широком диапазоне экономических и коммерческих проблем. И даже отдельные европейские страны могут успешно вести переговоры с Америкой, когда затрагиваются их национальные интересы, несмотря на очевидное неравенство сил. Тот, кто по видимости слаб, обладает все же инструментами для ведения переговоров с тем, кто очевидно силен, как успешно продемонстрировал в свое время де Голль.

Поэтому при взаимодействии с американцами нашим переговорщикам нет нужды руководствоваться иными соображениями, кроме отстаивания собственных интересов. Вы можете быть совершенно уверены, что американские переговорщики не поддадутся никаким сентиментальным соображениям и используют все средства, имеющиеся в их распоряжении, чтобы добиться желаемого результата. Они предполагают, что партнерство устоит, да и вы - также. Но успех требует, чтобы вы сформировали себе ясное представление о том, как американцы ведут переговоры, и о наилучших способах противостоять их аргументам и тактике, которую они могут использовать против вас.

Американский стиль переговоров заметно отличается от традиционного европейского стиля. С тех пор как Америка стала такой мощной страной, американские посредники в своих торговых связях с иностранцами всегда стремятся взять тон высокой риторики и конфронтации. Несколько утешает, что точно таким же тоном они переговариваются друг с другом. Любой, кто когда-либо оказался присутствующим при обсуждениях между представителями двух могущественных федеральных ведомств в Вашингтоне, был бы поражен высоким уровнем децибел и неистовостью выражений, доходящих порой до оскорблений, с какими они проводят свои дискуссии. Те из нас, кто имел удовольствие вести переговоры и с русскими, и с американцами, иногда находили, что не так уж велики различия между этими двумя национальными стилями.

Важная вещь для иностранца не должна возмущать: если вы оплатите той же монетой и ответите представителю американской стороны тем же самым тоном, каким он обращается к вам, то он будет удивлен, травмирован и оскорблен. С другой стороны, если вы будете говорить с ним в сдержанных тонах, в каких вы могли бы вести дискуссии с коллегой у себя дома, ваш американский коллега, возможно, не поймет, что Вы подразумеваете то, что вы говорите, и что ваше положение так же твердо, как его собственная. В любом случае вы окажетесь

дальше, чем нужно, от достижения своей цели. Фокус в том, чтобы принять тон, более настойчивый, чем обычно, но не становящийся ни в малейшей степени наступательным.

Вы должны всегда помнить, что процесс выработки политических решений в Вашингтоне сложен, тяжеловесен и неэффективен. Правительственные учреждения в Вашингтоне часто возглавляются влиятельными политиками с сильными собственными представлениями, и сами учреждения имеют веские причины для того, чтобы желать преобладания в межведомственном споре. Споры часто не решаются до тех пор, пока не выносятся в Белый дом, где зачастую их вынужден решать президент, находящийся в затруднительном положении из-за недостатка времени и не имеющий возможности входить в детали проблемы. Это означает, что, если вам достаточно повезет, чтобы найти утверждение президента, которое по видимости поддерживает вашу позицию, вы сможете использовать его в нужный момент, чтобы вывести ваших американских партнеров по переговорам из равновесия. Возможно, это их не убедит. Но это принесет пользу, доставив им некоторое неудобство: никому не захочется показаться выступающим против своего собственного босса.

Неудачным последствием всего этого является то, что зачастую даже американцу трудно бывает сформировать для себя представление о направленности американской политики, в то время как она еще вырабатывается. Но как только политика сформирована, изменить ее очень трудно, потому что пришлось бы выявлять множество тончайших компромиссов. Конечно, это только упреки, нивелируемые теми - включая самих американцев - кто должен вести переговоры с бюрократией Европейского союза в Брюсселе. Обе системы на удивление похожи и одинаково раздражают.

Из-за сложности выработки политических решений в Вашингтоне американские команды ведения переговоров имеют тенденцию быть весьма обширными. Каждое вашингтонское ведомство желает быть представленным, отчасти чтобы следить за другими, отчасти чтобы отстаивать собственные

ведомственные интересы непосредственно в ходе переговоров. Вовсе не неизвестны случаи, когда какое-нибудь ведомство, потерпевшее неудачу в исходных вашингтонских дискуссиях, пыталось вернуть утраченную почву во время переговоров. Одним из последствий этого является то, что американский глава делегации на переговорах должен играть более непримиримую роль, по крайней мере в течение пленарных сессий, чтобы не дать никаких возможностей своим товарищам обвинить его в нелояльности к согласованной линии. Все это также знакомо любому, кому когда-либо приходилось вести переговоры с Брюсселем - или принимать участие в переговорах в качестве члена делегации Европейского союза.

Способ обойти эту трудность зачастую заключается в том, чтобы выявить то лицо в американской команде ведения переговоров, которое больше заинтересовано удовлетворительным результатом, чем пусканием пыли в глаза вашингтонской аудитории. Это лицо может происходить из одного из вашингтонских учреждений, но более вероятно, что оно будет членом Совета национальной безопасности или штата Белого дома, имеющим прямой доступ к официальному центру Администрации. Он или она будет понимать, что переговоры необходимы только в том случае, если обе стороны имеют очевидно несовместимые интересы, и что они могут иметь успех, если только обе стороны поступятся чем-то из своих первоначальных целей. Переговоры, приводящие к тому, что лишь одна из сторон получает все, что ей требовалось, переговорами не являются - это диктат.

Как только вы выявили своего собеседника, можно начинать переговоры по обходному каналу - процесс, который я называю ведением переговоров неподалеку от стола переговоров. Но стол никуда не девается. Вы оба должны помнить, что любые компромиссы, на которые вы идете, должны будут быть внушены вашей собственной команде и вернуться за главный стол, чтобы быть включенными в формальное соглашение. Это - рискованное дело, которое может привести любого из вас к обвинению в предательстве своей собственной

стороны. Но это также весьма воодушевляет и приносит удовлетворение в случае достижения хорошего результата.

Другой особенностью американских команд ведения переговоров является то, что они считают само собой разумеющимся тот факт, что именно они занимают высокоморальную позицию, а вы - преследуете эгоистичные, грязные и, вероятно, безнравственные цели. С этим вы мало что можете поделать, разве только игнорировать это или, когда ваше терпение подойдет к концу, указать, например, что их сельскохозяйственная политика так же зависит от субсидий, как и ваша, или что финансовая поддержка, которую вы оказываете вашей гражданской авиационной промышленности, не более и не менее «законна», чем та поддержка, которую оказывают своей промышленности они сами.

Апелляция к «законности» – в самом деле еще одно излюбленное оружие. То, что ваши методы являются «незаконными», принимает форму утверждения. Однако обычно это не апелляция к общепризнанным принципам международного права. Это часто означает всего лишь то, что американский Конгресс провел внутренний закон, призванный благоприятствовать американским интересам в противовес интересам иностранцев. Крайним примером этого является закон и практика, притязавшие на расширение американской юрисдикции за границу. Это позволяет американским чиновникам и судам рассматривать как незаконные или даже как преступные те действия иностранцев, которые являются совершенно законными в их собственных странах. Именно для противодействия этому притязанию британское правительство приняло в 1980 году собственный закон – Акт о защите торговых интересов, на который приходилось ссылаться не один раз, чтобы защитить британские фирмы от высокомерного чрезмерного расширения действия американского закона.

Время от времени – а на самом деле слишком часто – американские посредники используют свое последнее оружие. Они скажут вам, что, как бы им ни хотелось согласиться с вами,

они не могут этого сделать, потому что им препятствует соглашение или закон, зависящий от Конгресса, а порой и от Конституции, и что нет никакой надежды заставить Конгресс передумать. Фактически иногда они могут быть правы: это - особенность американской системы, не принятой в других странах, когда Конгресс играет большую роль в формировании политики, особенно в международных отношениях, а американским участникам переговоров всегда приходится волноваться, как бы их достижения не были попросту аннулированы Конгрессом, когда они доберутся до дома. В конце концов, именно это и случилось когда Вудро Вильсон создал Лигу Наций. Но вы никогда не должны принимать за чистую монету то, что говорит ваш американский партнер: он вполне может использовать предполагаемую трудность как уловку, чтобы избежать уступки, которую он мог бы сделать, хотя, возможно, и с некоторым неудобством для себя. Правильным ответом будет сказать, что американские внутренние дела вас не касаются и что улаживание этих проблем является как раз его делом.

Конечно, это может и не сработать: трудности с Конгрессом могут быть совершенно реальными. Но и тогда вы не должны отступаться: ведь Конгресс иногда может и передумать. Если вы сумеете убедить своего собеседника, что пойти вам навстречу действительно входит в американские национальные интересы, Администрация может предпринять шаги к тому, чтобы лоббировать нужное решение в Конгрессе. И ничто не мешает вам лоббировать свои интересы в Конгрессе самостоятельно: для чего же мы, в конце концов, держим большие посольства в Вашингтоне, в округе Колумбия, и для чего наши послы регулярно посещают Холм, чтобы пожимать руки? вы можете быть разочарованы. Конгресс может остаться непоколебим. Но это лучше, чем простое отступление.

Есть еще один заключительный пункт, который является верным, с кем бы вы ни вели переговоры. Вы никогда не должны вступать в переговоры, если не готовы уйти с них. И вы никогда не должны бояться сказать «нет» – вежливо, разумно,

но твердо. Иначе вы будете вести переговоры с позиции слабости, которая может слишком легко эксплуатироваться вашим собеседником.

И здесь нам следует более тщательно рассмотреть, что же именно мы подразумеваем под партнерством с Америкой. Истинное партнерство – это отношения между равными, а отдельные европейские страны не равны Америке. И все же партнер, который никогда не говорит «нет», – уже не партнер: он рискует стать простым орудием в чьих-то руках, пуделем, которого можно благополучно игнорировать, поскольку он будет всегда плестись за своим владельцем, что бы ни случилось.

Британцы могут служить примером. Они всегда гордились своими «особыми отношениями» с Америкой. Хотя американцы естественно придают этому намного меньшее значение, они находят удобным льстить британскому самоуважению из-за той поддержки, которую британцы нередко желают оказать им в трудных международных вопросах. Эти отношения принесли британцам много выгод в узкой области военного сотрудничества и сотрудничества в области разведки. Без этого они, возможно, не выиграли бы войну на Фолклендских островах. Эти отношения выстояли, несмотря на отказ Гарольда Вильсона отправить войска во Вьетнам, открытое предпочтение Европы Америке Эдвардом Хитом и бесчисленные ужасные торговые споры.

Нынешний британский премьер-министр – герой в глазах многих американцев из-за его несомненной поддержки администрации Буша в войне в Ираке. Он полагает, что будет оправдан историей. История не вынесет своего суждения, пока возможный результат этой войны не станет более ясным. Многие из его соотечественников менее терпеливы. Его акции драматично упали внутри страны из-за уверенности в том, что его некритичная поддержка войны, против которой было множество его соотечественников, никоим образом не способствовала соответствующему усилению британского влияния в Вашингтоне. Если американский народ придет в конечном

счете к выводу, что война была бедствием, его акции упадут и там.

Прекраснейшим образцом «особых отношений» в последние годы была госпожа Тэтчер. Она всегда говорила об Америке с величайшей теплотой и имела подлинную личную привязанность к президенту Рейгану. Но, когда она думала, что следует отстаивать британские интересы, она готова была защищать их безжалостно. Она точно знала, когда следует говорить «нет». В отличие от всех нас, она могла воздействовать на президента непосредственно и пользовалась своим труднопреодолимым очарованием, чтобы добиться от него уступок, которые иногда выходили за рамки того, что его советники считали благоразумным или желательным. Она отказалась отправить боле чем символический британский контингент, когда в 1982 году американские морские пехотинцы отправились в Бейрут – и потерпели поражение. Она убедила Администрацию изменять ее политику по обороне баллистическими ракетами, когда решила, что в противном случае британские средства сдерживания будут подорваны. К негодованию многих американских законников, она потребовала принятия закона о защите торговых интересов, чтобы защитить британские компании, вовлеченные в споры об авиации и о поставке оборудования к советскому проекту трубопровода, от хищничества американских судов и американских правоприменительных учреждений. Но она сделала все это так искусно, что стала подлинной героиней в глазах большинства американцев, и, вероятно, таковой и останется.

Она действительно понимала, как приголубить гегемона.

Статья: *Jak przytulać hegemoną* из журнала „Polski Przegląd Dyplomatyczny”, t. 6, nr 2 (30), marzec-kwiecień 2006, s. 101-107.

С английского перевел А. Горлов
(перевод неавторизованный)