

Вероника Азарова

ПРЕГОВАРЯЩИЯТ ПОЛИТИК

София, 2018

Всички права на български език запазени. Нито една част от тази книга не може да бъде възпроизвеждана или предавана под каквато и да е форма и по какъвто и да било начин без изричното съгласие на автора и на издателство „Изток-Запад“.

© Вероника Азарова, автор, 2018
© Издателство „Изток-Запад“, 2018

ISBN 978-619-01-0341-7

ВЕРОНИКА
АЗАРОВА



ПРЕГОВАРЯЩИЯТ
ПОЛИТИК



Съдържание

Предговор	7
Глава I	
Личност на преговарящия политик	19
Глава II	
Профил на преговарящия политик	79
Глава III	
Образ на преговарящия политик	107
Победата в дипломацията (<i>вместо заключение</i>)	121
Библиография	139

Преговор

Дипломатическите преговори са част от вековната история на човечеството – чрез тях се е решавала съдбата на много хора, на природни, финансови, интелектуални и материални ресурси. От международните преговори и днес зависи мирът на цели региони и животът на тяхното население. Конструктивни преговорни резултати могат да се постигат при съблюдаване на определени условия при организацията на контактите, и по-точно – признаване на безусловното равенство на страните, наличие на обстановка на откритост и доверие, обявяване на общи, значими и за двете страни цели, уважение към традиционните норми и ценности, към начина на живот на преговарящия партньор.

Практиката обаче показва, че дори при уважение на паритета и наличие на добра воля невинаги може да се постигне съгласуване на съществените интереси по пътя на преговорите. Трудностите понякога са свързани и с това, че отсрещната страна може да има съвсем друг социо-културен профил. В тези случаи изходът от преговорите не би трябвало да се оставя на случайността или на благоприятното стечение на обстоятелствата. Изискват се прецизна подготовка, добре развити умения за преговаряне, солиден опит и задълбочени познания в множество области – психология, история, социална и културна антропология.

Опитният преговарящ би трябвало да владее не само конкретна експертиза по преговорните въпроси, но и специфичните чужди реалии – традиционни представи, неписани норми, както и средствата за невербална комуникация – мимика, жестове, облекло, – играещи немалка роля в преговорния процес.

Основна задача на тази книга е да анализира доколко характеристиките на личността влияят върху поведението ѝ по време на преговори. Съществува тезата, че тъй като личността определя начините ни на реагиране и е неизменна, то тя влияе и върху стила на преговаряне. Също така анализът на личностните характеристики на преговарящия политик би позволил да се хвърли по-добра светлина върху мотивацията при взимането на едно или друго политическо решение – в текста са приведени примери със значими исторически събития и личности.

От друга страна, по-доброто познаване на националната и социо-културната принадлежност на преговарящите би спомогнало за преодоляване на възприемането на преговорния процес в дихотомията „свои – чужди“ и би разширило погледа към опонента като към партньор. Тази перспектива със сигурност би допринесла и за по-ефективното водене на преговори, и за постигането на по-конструктивни и по-дълготрайни резултати.

През последните десетилетия, когато става дума за провеждане на международни преговори, мандат получават български политици, които обикновено имат опит в международни институции от поне няколко години. Този факт на формално равнище „спасява“ от случването на елементарни недоразумения, като неподходящо облекло, неадекватни маниери или – с малки изключения – незнание на абсолютно задължителния английски език.

Днес в България са на разположение и неколцина добри специалисти по протокол и етикет, получили образо-

ванието си в специализирани колежи по света, които водят рубрики в различни издания и които на драго сърце биха дали съвети, стига те да им бъдат поискани. В последните десетилетия бяха написани немалко книги, посветени на подходящото поведение при преговори с представители на различни култури – от видовете ръкостискане, особеностите на езика на тялото, особеностите на корпоративната култура, облеклото, до това как да се държим по време на вечеря и какви подаръци е прието да правим. Пример за такова изследване е многократно цитираното тук „Личностный стиль за столом международных переговоров“ с автори И. Василенко и Е. Василенко, издадено през 2012 г. И накрая – Дипломатическият институт към МВНР редовно провежда курсове и обучения, които повишават както конкретния експертен, така и процедурния и административен капацитет на потенциалните преговарящи.

Впечатленията ми обаче са, че българският политик, и по-конкретно българският преговарящ, изключително рядко се обръща към специалистите по протокол и етикет, като ги „прескача“ и се насочва направо към специалистите по PR. Причините за това според мен са няколко – на първо място, българският преговарящ се подготвя ситуационно, набързо и повърхностно. Обикновено той има относително кратко време да навлезе в същинската материя на преговорите, която с право приема за несравнимо по-важна и съвсем „не му се губи време“ с „луксозни“ материи като протокол и етикет. Същевременно политическата му, в това число и на преговарящ, кариера често продължава кратко – не повече от няколко години, и това възпрепятства изграждането на устойчива култура на поведението, а и до известна степен прави придобиването ѝ безсмислено.

От друга страна, съществува огромната заблуда, че „домашното ни възпитание си е съвсем добро“, че то е достатъчно за представянето ни пред света и че бихме се ком-

прометирали, ако потърсим съвети за това как „да се държим в обществото“. Понякога и за жалост – твърде лекомислено, разчитаме на „естественото развитие на нещата“, без да си даваме сметка, че този подход, макар и обективно най-добър и устойчив, изисква твърде дълго време – подобно на английската ливада, която трябва да бъде поливана и косена поне сто години.

Същевременно липсата на традиции в една „европейска“ култура на живеене, както и традиционната ни материална бедност често правят така, щото стремежът към спазване на нормите на етикета да изглежда твърде претенциозен и смехотворен – та кой ли може да си служи със седемнадесет прибора по време на вечеря, като „у нас“ нито някой ги е виждал, нито ги притежава, нито пък някога е ял ястията, с които се сервират.

На следващо място бих се спряла на понякога прекомерното самочувствие и увереност в собствения добър вкус. Наистина изминаха немалко години от времето, когато се случваше български политик от най-висок ранг да се яви на преговори, облечен с домашно плетена вълнена жилетка, и този спомен вече предизвиква единствено носталгична усмивка. Още по-неподходящо обаче беше високомерното демонстриране на твърде скъпи дрехи и аксесоари от по-късни български преговарящи – характерен комплекс на политици от малки и бедни страни, но невиджано и недопустимо сред водещите световни лидери.

И накрая – дългите десетилетия на отказ от и отричане на семейните ценности, липсата на домашното възпитание и дори на „Закон Божи“ в училище доведоха до възприемането на нормите в протокола и етикета като „буржоазно“, „лигаво“ и изкуствено.

Що се отнася до социалните характеристики на българския преговарящ политик, то най-често стремежът е

образът да се припокрие с този на „човек от средната класа“. Това наистина е и най-адекватното поведение с оглед на българската социална реалност. Макар от време на време да се проявява флиртуване с онази част от хората, у които образът на „човек от народа“ все още предизвиква носталгично умиление, то това по-скоро се отнася за отделни политици и конкретни, най-често предизборни, ситуации. По време на международни преговори обаче – и съвсем разумно – се копира поведението на „европейците“.

Тъй като в България не е приет закон за лобирането, то на публично демонстрираната привързаност към определени бизнес или други кръгове от страна на даден политик се гледа като на ситуация на конфликт на интереси или направо като на неволно признание за корупционна обвързаност.

Що се отнася до символните характеристики – поради все още малкото изминали години на официален плурализъм на политическите идеи, – у нас и досега няма политици, чийто образ да е дълготрайно свързан с определени идеологии. Изключение са политиците от лявото пространство, както и някои лидери на традиционни, основани преди 9 септември 1944 г. партии, като например земеделци, социалдемократи и радикалдемократи.

Тук ще посоча и няколко характеристики на националния стил на преговаряне, които не само че не са особено ефективни, но и лесно могат да се обърнат срещу самите преговарящи по време на дипломатическия процес:

Стремеж към бързо постигане на резултати. Първата характерна грешка е често срещаният стремеж към незабавно постигане на резултати, нетърпеливият и самомнителен устрем, породен от желанието за бърза победа – един особен, балкански прочит на „Дойдох, видях, победих“. Страстта към постигане на лесен успех – или поне към бързо постигане на споразумения – често води до използ-

ването на твърде обобщени формулировки в текстовете на предложените договори.

Доколкото в политиката такива общи, рамкови споразумения имат по-скоро символична роля, то те са приемливи, защото изразяват принципното сближаване на позициите на преговарящите страни. Когато обаче биват обсъждани конкретни политически проблеми – например поемане на ангажименти, уговаряне на финансови инструменти и параметри, планиране на структурни проекти, – общите формулировки са абсолютно недопустими. Такива договори трябва да бъдат ясни, точни и еднозначни, като от изключителна важност е внимателното запознаване със залегналите в тях санкции и неустойки. Текстовете на тези договори трябва да бъдат онова, което У.Еко нарича „затворен текст“, подобно на правилата за движение, на разписанията на влаковете, на инструкциите в учебниците по химия – думите в тях не трябва да дават възможност за никаква интерпретация.

Липса на склонност към правене на компромиси. По принцип идеята за взаимноизгоден компромис при воденето на преговори – правенето на отстъпки и на свой ред изискването на отстъпки – се оказва трудно възприемана на Балканите, в това число и от българските преговарящи.

Множество български преговарящи политици имат склонността да приравняват компромиса със слабост, като погрешно се надяват, че по този начин си изграждат образ на „твърди преговарящи“. Този факт е в известна степен парадоксален, тъй като българската „твърдост“ при водене на преговори съвсем не се дължи на прекомерно национално самочувствие или на балкански „мачизъм“, а точно обратното – на особен национален комплекс и страх да не бъдем приети за „слаби“, да не бъдем пренебрегнати и в крайна сметка – някак „измамени“, без да разберем.

Създаване на впечатление, че „приемаме“ всичко. Съзнавам, че особено след казаното току-що парадоксално звучи твърдението, че българските преговарящи политици приемат безропотно всичко, което „им се каже отгоре“. Това всъщност е странно само на пръв поглед. Вече митологизираната в народното съзнание и неясна сила „отгоре“ е различна в различните исторически периоди – нейното присъствие се провижда и много назад във времето, а в понови времена приема образа или на „велика сила“ – СССР, САЩ, или на някоя европейска институция, обикновено простиичко и някак свойски назовавана само „Брюксел“. Парадоксът тук идва от факта, че отношението ни към тази „по-голяма сила“ е двойствено и дори, бих си позволила да кажа, „садо-мазохистично“. От една страна, е успокояващо да знаем, че някой друг, по-силен и по-умен, се грижи за нас и ни „казва какво да правим“, а от друга – не ни е съвсем приятно винаги „да ни нареждат какво да правим“, особено ако то е болезнено и ограничаващо. От трета страна, когато тази външна и „по-голяма сила“ ни наказва, то ние хем негодуваме срещу наказанието, хем го правим някак вяло и „не наистина“, трудно прикривайки усещането, че всъщност сме си го заслужили.

Преговаряне по няколко въпроса едновременно. Както ще стане дума в Глава II, представителите на *полиактивните култури*, към които се отнася и българската, са склонни да разискват едновременно най-широк кръг от въпроси. Често в стремежа си да „укрепят своите позиции“, да се презастраховат, те се съгласяват със сключването на комплексни сделки, в които има и силни, и слаби позиции. Това е т.нар. „тактика на пакетните договорености“, която при определени условия може да бъде и много добра, стига още от самото начало преговарящият да е наясно с дългосрочните слабости на собствената си позиция. Именно при пакетните договорености обаче е най-малко препоръчително да

се бърза и точно тогава най-внимателно трябва да са предварително прочетени клаузите с „дребен шрифт“.

Отказ от възможността за преговаряне. Българските преговарящи политици често избързват първи да дадат своите предложения, което по принцип би могло да бъде използвано срещу тях в процеса на преговорната игра. Понякога им липсва достатъчно търпение и ако не получат незабавен резултат или срещнат трудности по пътя на преговорите, изпадат в примирение или дори в отчаяние. Това особено поведение е твърде характерно за българските преговарящи политици – често при получен първоначален отказ те се оттеглят, стават пасивни и с нагласата „опитахме – не се получи“ изоставят разрешаването на проблема и преминават към нов.

Така се създава известен национален нихилизъм, най-често към европейските институции, както и изключително погрешното впечатление, че винаги и всички условия „са ни били наложени“ и че онова, което е било договорено и подписано, е „веднъж и завинаги“ и вече никога не може да бъде променено. Истината е напълно различна – във всички световни, в това число и европейски институции са разработени гъвкави механизми, които дават възможност на практика всеки отделен въпрос да бъде преразгледан и преговорен. Оттук нататък инициативата да се запознае с тези механизми и да прояви необходимата активност в преговорния процес е изключително и само в ръцете на всяка отделна страна.

Прекалено доминираща роля на Главния преговарящ. Много често при организиране на международни преговори задачите и отговорностите не са разпределени адекватно и цялата тежест пада върху Главния преговарящ политик. Този проблем обикновено произтича от факта, че останалата част от екипа или има недостатъчен експертен капацитет, или е строго профилирана, или просто ѝ липсват основни комуникативни умения.