

М. Н. Малашевская

В представленной статье рассматриваются тактики ведения переговоров, к которым прибегала японская дипломатия в СССР и Российской Федерации в конце 1980-х – начале 2000-х годов, а нередко прибегает и сегодня. Особое внимание уделено пяти переговорным методикам, включая «тактику давления», «дипломатию лицом к лицу», переговоры лидеров. Они проанализированы в историческом контексте развития двусторонних отношений с целью оценки их эффективности и значимости для формирования нормального конструктивного диалога двух государств в конце XX – начале XXI в.

Ключевые слова: история японской дипломатии, «русская школа», «встречи без галстуков», «дипломатия лицом к лицу», «переговоры лидеров».

Введение

Изучению японских тактик в деловых переговорах был посвящен ряд работ исследователей из Японии, США, стран Азиатского региона¹, однако в российском японоведении данная проблематика освещена недостаточно. Некоторые дипломатические приемы были затронуты в коллективной монографии «Россия и Япония: соседи в новом тысячелетии», например, народная и парламентская дипломатия². В 2009 г. в Японии увидела свет книга одного из бывших специалистов-русистов японского МИД Сато Масару «Искусство ведения переговоров», где раскрыт ряд механизмов ведения переговоров, к которым обращалась японская дипломатия в 1990-е годы в России³. В 2010 г. была опубликована статья В. В. Кузьминкова, в которой сделан обзор данной книги⁴. Некоторые аспекты проблемы раскрыты в монографии по истории российско-японских отношений: «Российско-японские отношения в формате параллельной истории»⁵. В 2016 г. автором представленной

¹ См. *Zhang Danian, Kuroda Kenji. Beware of Japanese Negotiation Style: How to Negotiate with Japanese Companies // Northwestern Journal of International Law and Business. 1989, Fall Vol. 10. Iss. 2. P. 195–212; Graham J.L. The Japanese negotiation style: Characteristics of a Distinct Approach // Negotiation Journal. 1993. Vol. 9. Iss. 2. P. 123–140.*

² Россия и Япония: соседи в новом тысячелетии / рук. проекта Э. В. Молодякова. М.: АИРО-XX, 2004. 284 с.

³ *Сато Масару. Ко:сё:дзюцу : [Искусство ведения переговоров].* Токио: Бунгэйсюндзю, 2011. 527 с.

⁴ *Кузьминков В. В. Об искусстве проведения переговоров Масару Сато // Япония наших дней. 2010. № 3 (5). С. 56 – 79.*

⁵ Российско-японские отношения в формате параллельной истории: коллективная монография / под общ. ред. акад. А. В. Торкунова и проф. М. Иокибэ. М.: МГИМО-Университет, 2015. 1001 с.

статьи была написана и опубликована научная работа, раскрывающая данный вопрос применительно к переговорам на высшем уровне между президентом Б. Н. Ельциным и премьер-министрами Хасимото Рютаро и Обути Кэйдзо в 1997–1998 гг.⁶ В статье подробно рассмотрен метод неформальных переговоров, который не затрагивается в настоящей публикации. Мотивы написания этой работы продиктованы отсутствием систематической разработки рассматриваемой проблематики в отечественных исследованиях. Материалом для исследования послужили опубликованные мемуары, публицистические работы, интервью и заявления японских и российских дипломатов, политиков и официальные опубликованные дипломатические документы, находящиеся в открытом доступе.

В статье выделены пять методов ведения переговоров: формулирование концептуальной основы политики, «тактика давления», поиск «канала связи», «дипломатия лицом к лицу», переговоры лидеров. Эти переговорные методы рассмотрены на основе исторических примеров, а автором поставлена задача – оценить, насколько эффективным было их применение в изучаемый период. С теоретической точки зрения, представленный анализ отталкивается от идеи поиска путей сотрудничества в качестве базиса развития двусторонних отношений России и Японии с начала 1990-х гг.

Несомненно, применение тех или иных переговорных тактик неразрывно связано с историческим контекстом формирования российско-японского диалога. Рассматривая данную проблему в исторической ретроспективе, можно отметить, что в конце 1980-х годов перед японской дипломатией открылись широкие перспективы для осуществления активной деятельности в СССР. Это было связано с изменениями во внешнеполитической доктрине советского руководства, внесенными правительством М. С. Горбачева в середине 1980-х годов («политика перестройки», «новое политическое мышление») и направленными на сближение со странами Запада, в том числе и Японией. Последняя стремительно отреагировала на появление такой возможности. Однако при детальном изучении дипломатических документов МИД Японии («Голубая книга по дипломатии», заявления премьер-министров и министров иностранных дел) становится очевидно, что основной целью японской дипломатии являлась реализация ставших традиционными с 1950-х годов территориальных требований к СССР. И именно для достижения данной цели стал применяться более обширный инструментарий в ходе переговоров с правительством СССР. С другой стороны, использование разнообразных тактик ведения переговоров привело к переходу двусто-

⁶ Малашевская М. Н. Методы ведения переговоров МИД Японии на примере российско-японских встреч на высшем уровне в 1997–1998 гг. // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Сер. 13. 2016. № 4. С. 100–112.

ронних отношений на новый уровень, который характеризовало более продуктивное сотрудничество и формирование нормального климата в российско-японском диалоге.

Распад СССР в 1991 г. и появление Российской Федерации, правительство которой в 1991–1992 гг. было расположено к ведению тесного диалога с Токио, способствовали еще большему разнообразию переговорного инструментария японской стороны. Ниже приведены наиболее характерные методы, к которым прибегала японская дипломатия с конца 1980-х и до начала 2000-х годов, хотя представленный перечень нельзя назвать исчерпывающим, поскольку в нем не рассмотрены такие методы, как «дипломатия месседжей», культурная дипломатия, парламентская дипломатия и пр. Действия МИД Японии в 1990-е годы, несомненно, были неразрывно связаны с нестабильной внутривосточной и экономической ситуацией, получившей в литературе название «потерянное десятилетие», когда Японии были брошены многочисленные вызовы, требовавшие адекватного ответа. Кроме того, именно в этот период развития российско-японского диалога значительное влияние оказывал личностный фактор: персональная роль таких политиков, как Б. Н. Ельцин и его окружение, затем В. В. Путин, а также японских политических лидеров Ватанабэ Митио, Хасимото Рютаро, Обути Кэйдзо, Мори Ёсиро и дипломатов отдела России МИД Японии («русская школа»), оказалась определяющей в процессе строительства новой парадигмы российско-японских отношений на пороге XXI столетия.

Метод № 1. Формулирование концептуальной основы политики

Формулирование концептуальной основы является базовым элементом японского политического мышления и применяется как во внутренней, так и во внешней политике. Такой подход позволяет выделить приоритетные задачи и наметить план действий по их решению. В рассматриваемый период Токио были выдвинуты три концептуальные основы ведения диалога с Москвой.

Весной 1989 г. министр иностранных дел Уно Сосукэ в ходе встречи с М. С. Горбачевым в Москве предложил применить к советско-японскому диалогу концепцию **«расширенного равновесия»** (*какудайкинко*:). Концепция была объявлена после длительного зстоя в двусторонних отношениях и была призвана дать импульс наращиванию партнерства между СССР и Японией. «Расширенное равновесие» состояло из пяти пунктов: 1) заключение мирного договора; 2) укрепление отношений, основанных на взаимном доверии; 3) развитие двухсторонних деловых контактов; 4) укрепление межличностных связей; 5) подготовка визита М. С. Горбачева в Японию⁷. Данная концепция представляет собой

⁷ *Того Кадзухико*. Хоппо:рёдо ко:сё: хироку. Усинаварэта годо но кикай : [Тайные хроники переговоров по вопросу Северных территорий. Пять упущенных возможностей]. Токио:

комплексную программу действий, и ряд ее пунктов не теряет своей актуальности вплоть до настоящего времени. Важная отличительная черта «расширенного равновесия» – его позитивный характер, направленный не на нагнетание противоречий, а на укрепление конструктивного диалога, свидетельством чему является отсутствие прямых территориальных претензий к СССР в пунктах концепции. Однако ввиду сохраняющегося взаимного недоверия и педалирования Японией именно «территориального вопроса» на уровне межминистерских переговоров советское руководство демонстрировало настороженную реакцию в отношении японских предложений. В итоге к моменту формулирования Токио следующего подхода был реализован только последний пункт концепции – в апреле 1991 г. президент СССР посетил Японию с официальным визитом.

Всего через два года после оглашения «расширенного равновесия» была предложена новая концепция – «*пять принципов Накаяма*», объявленная министром иностранных дел Накаяма Таро на сессии Генеральной Ассамблеи ООН 24 сентября 1991 г. Важно подчеркнуть, что «пять принципов Накаяма» были озвучены во время нарастания внутриполитического кризиса в СССР, свидетельствуя о том, что японская сторона внимательно следила за переменами в нашей стране. Концепция состояла из следующих пяти пунктов: 1) полномасштабная поддержка реформ и всестороннее сотрудничество с республиками, входящими в состав СССР; 2) стремительное расширение и укрепление отношений со всеми республиками, в особенности с РСФСР, имеющей общую границу с Японией; 3) поддержание и развитие сотрудничества с СССР с целью превращения последнего в полноправного члена сообщества стран Азиатско-Тихоокеанского региона; 4) оказание помощи СССР по интеграции в международное экономическое пространство и в такие организации, как МВФ и Всемирный банк; 5) заключение мирного договора и решение «территориального вопроса» на основе принципа «законности и справедливости»⁸.

«Пять принципов Накаяма» имели более конкретный и прикладной характер, по сравнению с «расширенным равновесием». Эта концепция сужала круг задач, которые ставила перед собой японская дипломатия по отношению к СССР. В концепции была отражена политическая и экономическая часть стратегии. В связи с активизацией СССР в Вос-

Синтёся, 2007. С. 127; Эдамуре Сумио. Как распадалась империя. Воспоминания посла Японии в Москве, 1990–1994. М.: «Япония сегодня», 2003. С. 25–27.

⁸ Statement by Foreign Minister Taro Nakayama at the 46th Session of the General Assembly of the United Nations. New York. 24.09.1991. // Diplomatic Bluebook. 1992. // MOFA official website. URL: [http://www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/1992/1992-appendix-2.htm#\(1\)](http://www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/1992/1992-appendix-2.htm#(1)) Statement by Foreign Minister Taro Nakayama at the 46th Session of the General Assembly of the United Nations (дата обращения: 27.06.2016.)

точной Азии после Владивостокской речи М. С. Горбачева в 1986 г., японский истеблишмент стал рассматривать нашу страну в качестве члена сообщества стран АТР, что нашло свое место в «пяти принципах Накаяма». Большой интерес представляет политическая часть концепции, отраженная в первых двух пунктах.

Обращает на себя внимание также то, что в концепции нашла свое выражение сложившаяся к осени 1991 г. практика японской стороны ведения сепаратных параллельных переговоров со всесоюзным правительством и республиканскими элитами. Так были заложены основы взаимодействия Японии со странами, которые в декабре 1991 г. вышли из состава СССР. Тогда же был сформирован курс на взаимодействие с главной правопреемницей Советского Союза – будущей Российской Федерацией. Проблема заключения мирного договора и упоминание «территориального вопроса» были помещены в последнем пункте концепции, что должно было продемонстрировать советскому руководству, что японская сторона не отказывается от территориальных претензий, однако они не являются первостепенной задачей японского правительства. Это свидетельствует о том, что японская дипломатия стремилась создать атмосферу, необходимую для наращивания сотрудничества двух стран, но не была намерена отступать от традиционных для 1950-х – 1980-х годов территориальных требований. Подобная дuality наблюдалась в дальнейшем и в политике Японии на российском направлении.

Формально «пять принципов Накаяма» действовали вплоть до объявления следующего концепта в середине 1990-х годов. Это говорит об отсутствии у японского правительства четко сформулированной стратегии развития двустороннего диалога в первые годы существования РФ. Необходимость выдвижения новой концепции назрела в 1996 г. в связи с изменениями в международно-политической системе, возрастанием роли России в международной политике и с внутривнутриполитическими причинами, а именно с возвращением к власти Либерально-демократической партии Японии. Кабинетом Хасимото Рютаро в 1996 – 1997 гг., стремившимся к интенсификации внешнеполитической деятельности по всем направлениям, в отношении РФ был сформулирован **«многоуровневый подход»** (*дзю:дзо:тэки ану:ро:ти*). Идея данной концепции заключается в комплексном развитии многосторонних японо-российских связей – как на двустороннем, так и на многостороннем международном уровне. В основе концепции лежали три принципа: «доверие», «взаимные интересы» и «долгосрочные перспективы»⁹. Болезненный для обеих сторон и не разрешенный пока «территориальный вопрос» должен был стать всего лишь одним из пунктов повестки дня японо-

⁹ *Того Кадзухико*. Хоппо: рё:до ко:сё: хироку. Указ. соч. С. 227.

российских переговоров¹⁰. Под знаком «многоуровневого подхода» была проведена серия переговоров 1997–1998 гг. («встречи без галстуков» Ельцина–Хасимото и официальный визит Обути Кэйдзо в Москву в 1998 г.), его принципы нашли отражение в «Московской декларации об установлении созидательного партнерства между Российской Федерацией и Японией», подписанной президентом России и премьер-министром Японии 13 ноября 1998 г.¹¹

Хочется отметить, что в условиях взаимозависимого мира и обмена идеями в глобальном масштабе концепции японской внешней политики вполне вписываются в мировой опыт. Например, в Институте многосторонней дипломатии (Institute for Multi-Track Diplomacy) в США разрабатываются вопросы, связанные с преодолением международных конфликтов путем задействования всех возможных каналов дипломатического взаимодействия. Одним из элементов этого подхода является диверсификация как уровней взаимодействия, так и сфер сотрудничества сторон¹². Внедрение «многоуровневого подхода», направленного на диверсификацию уровней контактов Японии и России, свидетельствует о том, что японская сторона активно применяла мировой опыт в своей дипломатической практике.

Кроме того, «многоуровневый подход», ставивший своей целью создание базы для стратегического партнерства между Россией и Японией, оказал позитивное влияние на создание партнерских отношений между странами на пороге нового тысячелетия¹³. Нарращивание стратегического партнерства как основы дипломатической деятельности Японии характерно как раз для 1990-х годов и сохраняет свою актуальность в настоящее время. Это отражено как в концепциях внешней политики Японии, так и в двусторонних соглашениях японского правительства с правительствами других стран (например, японо-монгольское соглашение 1998 г.). Можно сказать, что выдвижение «многоуровневого подхода» всецело укладывается во внешнеполитическую стратегию Японии 1990-х – 2000-х годов, в которой Россия заняла свое уникальное место.

¹⁰ Вада Харуки. Хоппо:рё:до:мондай. Рэкиси то мирай : [Проблема «северных территорий». История и будущее]. Токио: Асахисэнсё, 1999. С. 362–364; Того Кадзухико. Японо-российские отношения: прошлое и перспективы. М.: изд-во МФТИ, 1995. С. 37–38.

¹¹ Московская декларация об установлении созидательного партнерства между Российской Федерацией и Японией // Новое издание совместного сборника документов по истории территориального размежевания между Россией и Японией / МИД РФ и МИД Японии. 2001. С. 14–20.

¹² Notter J. Trust and Conflict Transformation // The Institute for Multi-Track Diplomacy. Occasional Paper № 5. April 1995. P. 11.

¹³ Того Кадзухико. Хоппо: рё:до ко:сё: хироку. Указ. соч. P. 220.

Метод № 2. Тактика давления

Применение дипломатической «тактики давления» в межправительственных или деловых переговорах не является исключительной методикой японских переговорщиков. Данная тактика широко применяется в мировой практике. В бизнесе «давление» комбинируется с массой иных тактик и уловок и нередко переходит в метод устрашения, а переговоры превращаются в «поле сражения»¹⁴. Особенностью «тактики давления» является применение своего преимущества над партнером в ходе ведения переговоров, при помощи которого одна из сторон оказывает давление на вторую договаривающуюся сторону, создавая атмосферу соперничества. Однако, по мнению бизнес-сообщества, эта методика не является эффективной, поскольку при оказании давления вторая сторона будет стремиться занять оборонительную позицию¹⁵. Кроме того, сторона, оказывающая давление может добиться обратного эффекта, т. е. контрагgressивности, что подтверждается опытом российско-японских переговоров в начале 1990-х годов. В настоящем разделе говорится о дипломатическом давлении, которое не предполагает применение «жесткой силы», а применяется исключительно в рамках дипломатических методов ведения переговоров. В рассматриваемый период Япония, позиционирующая себя как миролюбивая нация, не применяла жестких или военных методов политики.

С конца 1980-х годов японская дипломатия стремилась трактовать в качестве своего преимущества нерешенный, с ее точки зрения, «территориальный вопрос», выдвигая данную тему на всех уровнях ведения переговоров с советской стороной. Эта тема муссировалась на площадках международных саммитов, во время двусторонних межминистерских встреч, в официальных заявлениях премьер-министра и министра иностранных дел, во время визитов парламентских делегаций в Москву и их встречах с М. С. Горбачевым, на уровне общественных деятелей, и даже в интервью премьер-министра Кайфу Тосики в преддверии визита советского президента в Японию¹⁶. Такие случаи зафиксированы в воспоминаниях М. С. Горбачева, Б. Н. Ельцина, Эдамура Сумио, Того Кадзухико¹⁷. Японская сторона выступала единым фронтом и упоминала о необходимости решения «проблемы северных территорий», вызывая

¹⁴ Boughton Andrew. Common Negotiating Tactics. Posted on 01.07.2010 // The Edge negotiation group. URL: <http://www.edgenegotiation.com/2010/01/negotiating-tactics/> (дата обращения: 06.02.2017.)

¹⁵ Лукашук И. И. Искусство деловых переговоров. М.: Изд-во БЕК, 2002. С. 107–112.

¹⁶ Интервью премьер-министра Японии Т. Кайфу // Проблемы Дальнего Востока. 1991. № 2. С. 7.

¹⁷ Горбачев М. С. Жизнь и реформы. Кн. 2. М.: Новости, 1995. С. 259; Того Кадзухико. Нитиро: синдзинэй э но дзёсо: дакай но каги о мотомэтэ : [Стремление к новой эпохе в японо-российских отношениях: требуется ключ для прорыва]. Токио: Саймуру, 1993. С. 13–15, Эдамура Сумио. Указ. соч. С. 50; Того Кадзухико. Японо-российские отношения... Указ. соч. С. 11.

раздражение со стороны советского руководства. Это раздражение являлось ответной оборонительной реакцией в соответствии с теорией, говорящей о малой эффективности «тактики давления», парализующей переговорный процесс.

Несмотря на появление Российской Федерации, которая не входила в идеологическое противоречие с Японией, поскольку исповедовала те же демократические и рыночные ценности, японские политики после декабря 1991 г. не отказывались от «тактики давления». Самым ярким примером применения этого метода японской стороной стала подготовка визита президента Российской Федерации в Японию в 1992 г. Данный подход привел к самым плачевным результатам в том же году, когда японская сторона, осознавая экономическую и политическую слабость Российской Федерации, стремилась оказывать международное давление на президента Б. Н. Ельцина. Представители японских политических кругов и дипломаты педалировали вопрос о первоочередной необходимости решения «территориальной проблемы» на двусторонних межминистерских переговорах, на встречах на высшем уровне зимой–весной 1992 г. и на площадках международных саммитов, в том числе на встрече «Большой семерки» в Мюнхене в июле 1992 г.¹⁸ На финальном этапе подготовки поездки президента России в Японию в начале сентября 1992 г. в Москву приехал министр иностранных дел Ватанабэ Митио¹⁹. Он информировал российское правительство о конкретных шагах японской стороны в отношении компенсаций жителям Курил стоимости их имущества на южных Курилах и их юридическом статусе после передачи островов Японии²⁰.

Подобное поведение японских политических деятелей, необоснованно предвосхищавших события двустороннего диалога, вызвали волну негатива в российском руководстве и привели к международному скандалу – отмене официальной поездки Б. Н. Ельцина в Японию. В качестве одного из мотивов отмены визита рассматривается реакция российского президента, который крайне негативно относился к любому внешнему давлению²¹. Японские русисты склоняются к аналогичному мнению – в книге Того Кадзухико инцидент 1992 г. назван «провал плана 1992 г.»

¹⁸ Асахи симбун никкан. 05.07.1992.

¹⁹ Diplomatic Bluebook. 1992. Section 4. The Former Soviet Union // MOFA official website. URL: <http://www.mofa.go.jp/policy/other/bluebook/1992/1992-3-4.htm> (дата обращения: 14.04.2017).

²⁰ Панов А. Н. Россия и Япония: становление и развитие отношений в конце XX – начале XXI века (достижения, проблемы, перспективы). М.: ФГУП Изд-во «Известия», 2007. С. 75.

²¹ Того Кадзухико. Хоппо: рё:до ко:сё: хироку. Указ. соч. С. 224; Костиков В. В. Роман с президентом: Записки пресс-секретаря. М., 1997. С. 104; Ельцин Б. Н. Записки президента. М.: РОССПЭН, 2008. С. 174; Интервью с Б. Ратниковым. Как Ельцина помешали отдать Курилы. 08.06.2015 // Информационно-аналитический проект «Русская планета». URL: <http://rusplt.ru/policy/kak-eltsinu-pomeshali-otdat-kurilyi-17379.html> (дата обращения: 06.07.2016.)

Многими специалистами в области менеджмента и переговоров отмечается, что «давление» является одним из наименее эффективных методов ведения переговоров, если договаривающиеся стороны стремятся выстраивать долгосрочные отношения. Таким образом, японская дипломатия, применяя данную методику, сама подставила себя под удар. И хотя в течение нескольких лет в Японии ощущался кризис доверия к российскому правительству, здравомыслящие политики и дипломаты говорили о том, что сторонам необходимо отказаться от давления друг на друга. Поэтому позитивным эффектом «провала плана 1992 г.» можно считать произошедший пересмотр позиций сторон. Подтверждением этому служит заявление Хасимото Рютаро 24 июля 1997 г., где он призвал вести переговоры, в которых не будет «ни победителей, ни побежденных»²².

Метод № 3. Канал связи

Одной из наиболее эффективных и широко применяемых тактик японской стороны в переговорах в бизнесе и дипломатии является установление «канала связи», то есть налаживание неформальных личных отношений с представителями второй договаривающейся стороны или выделение определенного ответственного за эту связь лица с целью ведения более продуктивного диалога на неформальной основе. В начале 1990-х японское посольство во главе с послом Эдамура Сумио в ходе подготовки поездки советского президента в Японию безрезультатно пыталось заполучить официальными путями такой «канал связи» из числа политиков, входивших в окружение М. С. Горбачева. Японские дипломаты в Москве были вынуждены искать «канал связи» самостоятельно. После детального анализа ситуации в советском политическом руководстве они остановились на кандидатуре помощника президента по внешнеполитическим вопросам А. С. Черняева, с которым послу Эдамура удалось организовать встречу и провести предварительное обсуждение планирующегося визита и его повестки²³.

Японская сторона прилагала немало усилий для поиска «канала связи» с окружением Б. Н. Ельцина и затем В. В. Путина. В первой половине 1990-х годов такими каналами связи стали сначала министр иностранных дел А. В. Козырев и один из его заместителей, Г. Ф. Кунадзе, однако уже в начале 1990-х доверие к ним со стороны Б. Н. Ельцина упало, что сделало такой «канал» малоэффективным. Японским дипломатам удалось наладить контакт с Г. Э. Бурбулисом, положительно относившемуся к интенсификации диалога с Японией. Дипломат Сато

²² Address by Prime Minister Ryutaro Hashimoto to the Japan Association of Corporate Executives. 24.07.1997 // Prime Minister of Japan and his cabinet. URL: <http://japan.kantei.go.jp/0731douyukai.html> (дата обращения 28.05.2017.)

²³ Эдамура Сумио. Указ. соч. С. 113.

Масару смог установить с ним теплые личные отношения, что способствовало обмену мнениями на неформальном уровне²⁴.

В середине сентября 1993 г. Г. Э. Бурбулис с неофициальным визитом посетил о. Хоккайдо. В ходе поездки у российского политика состоялась встреча с жителями города Нэмуру и с премьер-министром Японии Хосокава Морихиро. Глава японского правительства передал через Г. Э. Бурбулиса послание российскому президенту, в котором была сформулирована программа дальнейшего сотрудничества между Россией и Японией²⁵. Можно говорить о том, что Г. Э. Бурбулис действительно стал надежным «каналом связи» между Касумигасэки и Кремлем и выступил в роли *личного посланника* президента России.

В середине 1990-х годов, когда Г. Э. Бурбулис утратил свой авторитет в окружении президента Б. Н. Ельцина, японская дипломатия попыталась установить контакты с другими политиками, имевшими влияние на президента. Сато Масару были отмечены три фигуры, которые могли послужить новыми «каналами связи»: начальник охраны президента А. В. Коржаков, председатель Координационного комитета по физической культуре и спорту при Президенте России Ш. А. Тарпищев и первый вице-премьер О. Н. Сосковец²⁶. Именно О. Н. Сосковец являлся, с точки зрения Сато Масару, наиболее подходящей фигурой для переговоров, поскольку он имел большее влияние на президента, чем премьер-министр В. С. Черномырдин²⁷. Однако установить тесные связи с вице-премьером японским дипломатам не удалось.

После прихода к власти В. В. Путина перед японской дипломатией вновь встал вопрос о поиске надежного «канала связи» с окружением президента России. На первом этапе задействовались связи по официальной линии и через наработанные каналы с окружением предыдущего президента. Однако уже в середине 2000-го года японской стороне стало ясно, что В. В. Путин будет формировать новую команду. Во время визита президента России в Японию в сентябре 2000 г. и затем на саммите АТЭС в ноябре того же года была согласована дата следующих переговоров, на повестке дня которых должен был стоять «территориальный вопрос»²⁸. В ходе предварительных обсуждений японская сторона контактировала с секретарем Совета безопасности РФ С. Б. Ивановым, который и рассматривался в качестве основного «канала связи» с

²⁴ *Сато Масару*. Дзикайсуру тэйкоку : [Саморазрушающаяся империя]. Токио: Синтё:ся, 2006. С. 374–375.

²⁵ Коммерсантъ. 14.09.1993.

²⁶ *Судзуки Мунэо*. Омэй. Кокка ни дзинсэй о убаварэта отоко но кокухаку : [Бесславие. Признание человека, которому государство разрушило жизнь]. Токио: Коданся, 2009. С. 233 – 234.

²⁷ Там же. С. 235.

²⁸ Владимир Путин встретился с Премьер-министром Японии Ёсиро Мори // Официальный сайт Президента России. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/39751> (дата обращения: 31.05.2017.)

окружением президента России в преддверии планирующихся переговоров. Сато Масару, участвовавший в подготовке встречи как ведущий аналитик по России в МИД Японии, оценивал его в качестве «ключевой фигуры, благодаря которой устанавливалась прямая связь с Кремлем»²⁹. В декабре 2000 г. в Москву направилась официальная делегация, в состав которой вошел амбициозный политик Судзуки Мунэо³⁰, который еще весной 2000 г. выступил в роли *специального посланника* премьер-министра Обути Кэйдзо и затем Мори Ёсиро в переговорах с В. В. Путиным. 25 декабря 2000 г. состоялись переговоры между Судзуки Мунэо и С. Б. Ивановым в Москве, в ходе которых японский политик передал личное письмо премьер-министра Японии президенту России. Данный факт является примером более тонкого использования «канала связи»: использовался тактический прием, заключающийся в отправке доверенного лица главы государства – *специального* или *личного посланника* с целью прямого обмена мнениями между лидерами двух стран и передачи личного письма или послания от лидера к лидеру.

Надо сказать, что отправка специального или личного посланника применяется и в настоящее время. В 2013 г. до поездки Абэ Синдзо в Москву к президенту России прибыл экс-премьер Мори Ёсиро, который должен был подготовить почву для визита премьер-министра³¹. Фигура Мори Ёсиро была выбрана не случайно, поскольку именно у него сохранились теплые дружеские отношения с В. В. Путиным еще с начала 2000-х годов. Таким образом, к методу поиска «канала связи» как к эффективному переговорному инструменту японская сторона будет прибегать, вероятнее всего, и в дальнейшем. Более того, факт отправки посланника главы одного государства к главе другого государства, несомненно говорит о намерении выстраивать сотрудничество между сторонами переговорного процесса.

Метод № 4. Дипломатия лицом к лицу

В конце XX века японской дипломатией неоднократно постулировался принцип выстраивания двусторонних отношений, в том числе с Россией, на основе принципа «взаимного доверия». С целью нивелирования противоречий и улучшения климата двустороннего диалога «русской школой» МИД Японии и лично дипломатами Того Кадзухико

²⁹ Судзуки Мунэо, Сато Масару. Хоппо: рё:до токумэйко:сё : [Особые поручения во время переговоров о северных территориях]. Токио, Коданся, 2007. С. 155.

³⁰ Депутат ЛДПЯ нижней палаты парламента Японии от пятого округа Хоккайдо в 1983–2003 гг. и от блока Хоккайдо в 2005–2010 гг. считался одним из главных специалистов в парламенте по российско-японским отношениям.

³¹ Стрельцов Д. В. Визит Ёсиро Мори в Москву и будущее вопроса о Южных Курилах. 10.03.2013. // Сайт ассоциации японоведов. URL: http://japanstudies.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=250&Itemid=59 (дата обращения: 30.05.2017.)

и Сато Масару внедрялась тактика, получившая название «*дипломатия лицом к лицу*» (*као то као гайко:*). Данный механизм был нацелен на укрепление межличностных связей между российскими и японскими партнерами. Во главу угла ставилось установление частных контактов между политиками, предпринимателями, представителями науки и культуры. Организация встреч и поездок японских политиков, бизнесменов, ученых в Россию с целью налаживания личных связей и ответные поездки в Японию стали основным механизмом реализации этой тактики. Применению «дипломатии лицом к лицу» находится множество примеров в истории российско-японских переговоров 1990-х годов. Она активно применяется японской стороной до сих пор и представляет собой сквозную тактику для переговоров всех уровней.

В опубликованных мемуарах японских дипломатов упоминаются многие эпизоды с применением «дипломатии лицом к лицу». Например, японский дипломат Сато Масару вел работу в советской политической среде в самом конце 1980-х – начале 1990-х годов и при посредничестве своего друга, диссидента А. Казакова, познакомился с литовским политиком В. Н. Шведом, последовательным сторонником сохранения целостности СССР. В 1990 – 1991 гг. они встречались в приватной обстановке и обсуждали внутреннее положение в СССР, сопровождая встречи обильным употреблением крепких алкогольных напитков. На одной из таких встреч с В. Н. Шведом в казино осенью 1990 г. последний заговорил с японцем о начале распада СССР. В. Н. Швед смотрел на происходящие процессы довольно пессимистично, и это повлияло на оценку в глазах Сато Масару происходящего в СССР³². Таким образом, «дипломатия лицом к лицу» служила в том числе и разведывательным целям.

Другим примером может служить следующий случай. Дипломат Того Кадзухико, назначенный в 1994 г. советником-посланником посольства Японии, отмечал, что при первой встрече с секретарем посольства Сато Масару тот предоставил ему список из 150 фамилий российских политиков, предпринимателей и общественных деятелей, с которыми ему следовало наладить личные контакты³³. Это яркая иллюстрация того, как должен был действовать метод налаживания «каналов связи» и диалог «лицом к лицу», ставивший перед собой разнообразные задачи, начиная с обмена мнениями и заканчивая разведкой.

В дальнейшем «дипломатия лицом к лицу» применялась и на региональном уровне. Японский политик Судзуки Мунэо был активно вовлечен в переговорный процесс между правительствами двух стран и в связи с этим консультировался с дипломатом Сато Масару как с независимым экспертом по России. М. Судзуки упоминает в своих мемуа-

³² Сато Масару. Дзикайсуру тэйкоку. Указ. соч. С. 281 – 282.

³³ Того Кадзухико. Хоппо:рё:до ко:сё: хироку. Указ. соч. С. 196.

рах, что именно Сато посоветовал ему как можно чаще посещать Россию и налаживать связи с представителями разных кругов российского общества. Оба они придерживались мнения, что диалог «лицом к лицу» может позволить создать ценную связь с российским истеблишментом не только в Москве, но и в регионах, непосредственно граничащих с Японией (Сахалинская область, Хабаровский и Приморский края). Руководствуясь принципами «дипломатии лицом к лицу», в 1995 г. Судзуки Мунэо в составе парламентской делегации совершил поездку на о. Кунашир, где познакомился с местными жителями. В книге воспоминаний японский политик большое внимание уделил описанию встречи с директором одной из Кунаширских школ, рассматривая это знакомство в качестве «кейса» по налаживанию связей с русскими и постижению особенностей русской культуры переговоров³⁴. М. Судзуки продемонстрировал тонкий, продуманный подход к ведению переговоров с российскими региональными элитами, которые традиционно транслируют антияпонские настроения.

Судзуки особенно подчеркивал тот факт, что благодаря своим усилиям он стал пользоваться доверием со стороны местных жителей, а принцип доверия – это фундаментальная ценность для японцев³⁵. Именно на взаимном доверии основываются неформальные долгосрочные связи между бизнес-партнерами в Японии, что в целом характерно для обществ Восточной Азии. Аналогичным образом японские дипломаты стремились выстраивать диалог и с партнерами из других государств. Посол Японии в России в 1999–2002 гг. Тамба Минору отмечал, что целью японского МИД в середине – второй половине 1990-х годов являлось установление долгосрочных связей с российской стороной на основе укрепления взаимного доверия³⁶.

В рамках «дипломатии лицом к лицу» использовались многочисленные тактические приемы, разработанные «русской школой» на основе изучения особенностей российской деловой культуры и характера президента Б. Н. Ельцина. Опираясь на эти знания, японская сторона успешно использовала неформальный формат переговоров в качестве подхода, связывающего российскую и японскую деловую этику. Неформальные переговоры позволяют наладить личные каналы связи «лицом к лицу», что впоследствии служит основой для обмена информацией и поиска взаимовыгодных решений в более короткие сроки, чем это возможно при помощи официальных процедур. Ярким примером использования такого формата являются «встречи без галстуков» Ельцина–Хасимото в 1997–1998 гг. В данном случае «дипломатия ли-

³⁴ Судзуки Мунэо. Указ. соч. С. 175 – 176.

³⁵ Там же.

³⁶ Тамба Минору. Нитиро гайко: хива : [Секретные российско-японские переговоры]. Токио: Тю:о:ко:ронсинся, 2012. С. 18.

цом к лицу» предполагала применение более частных приемов: «алкогольная дипломатия», т. е. переговоры в барах в неформальной обстановке; «банная политика», т. е. ведение переговоров в уединенной обстановке «лицом к лицу» в бане³⁷; «отношения учителя-ученика», техника, направленная на создание доверительных личных отношений между двумя участниками в случае, если один объясняет другому некую незнакомую реалию, и др.³⁸ Эти техники применялись в переговорах с российскими политиками в 1990-е годы, а их кульминацией стало задействие этих методов в переговорах «без галстуков» с целью укрепления доверия между лидерами двух стран.

Необходимо отметить, что Япония и Россия не являются уникальным примером в дипломатической практике: США тоже осознается необходимость наращивания доверия сторон в качестве базы для преодоления разногласий. Например, американские консультанты из Института многосторонней дипломатии стремились склонить турецких и греческих жителей о. Кипр к выстраиванию долгосрочных отношений, в основе которых должно лежать взаимное доверие, созданное при помощи взаимных проектов и обменов на спорных территориях³⁹. Аналогичная деятельность велась и в пограничной российско-японской зоне в конце 1990-х годов, когда японские фонды выделяли средства на улучшение инфраструктуры на Курильских островах⁴⁰. Это позволяло создать позитивную атмосферу и ощущение сопричастности на региональном уровне.

Юристы Курода Кэндзи и Чжан Даниянь отмечали, что для японской деловой культуры характерна ориентированность на долгосрочные и поэтапные переговоры, нацеленные на установление дружественных, доверительных отношений между партнерами⁴¹. В то же время японские переговорщики в 1970-е – 1980-е годы, по их мнению, активно изучали деловую культуру западных стран и не переносили собственно японские традиции на международную арену⁴². Подходы, предложенные «русской школой» МИД в 1990-е годы, не противоречат данному

³⁷ Этот прием был разработан исходя из особенностей характера и предпочтений Б. Н. Ельцина. Японские дипломаты рассчитывали, что переговоры в Красноярске в 1997 г. будут проходить в бане, поэтому тактика получила такое название. В декабре 2016 г. Абэ Синдзо аналогичным образом предлагал провести одну из встреч с В. В. Путиным в горячем источнике *онсэн*, что позволяет найти параллели между двумя этими подходами.

³⁸ См. Малашевская М. Н. Указ. соч. С. 103 – 108.

³⁹ *Notter J. Trust and Conflict Transformation // The Institute for Multi-Track Diplomacy. Occasional Paper № 5. April 1995. P. 11.*

⁴⁰ См. Малашевская М. Н. Политика Японии на российском направлении во второй половине 1990-х гг.: инфраструктурные проекты Судзуки Мунэо (1995–2000 гг.) // Петербургский исторический журнал. 2016. № 2 (10). С. 95 – 103.

⁴¹ Zhang Danian, Kuroda Kenji. Op. cit. P. 201.

⁴² Ibid. P. 206.

утверждению, поскольку усилия японских дипломатов были ориентированы на детальное изучение российской политической культуры и внутривнутриполитической ситуации, а также на поиск сходных российских и японских переговорных моделей с целью достижения наиболее ощутимых результатов. Учитывая проведенные параллели между дипломатическими приемами Японии и США, можно говорить о том, что японская дипломатия применяла не только специфические, но и передовые тактики ведения переговоров, учитывая иностранный опыт. И хотя сторонам не удалось разрешить имеющиеся противоречия, «дипломатия лицом к лицу» способствовала созданию сети работающих деловых и культурных связей, что свидетельствует об эффективности данной методики.

Метод № 5. Переговоры лидеров

Начиная с середины 1990-х годов японской дипломатией на российском направлении применялся подход, направленный на установление прямого контакта между лидерами России и Японии. К данному подходу японская дипломатия прибегает и сегодня – примером могут послужить переговоры В. В. Путина и Абэ Синдзо в декабре 2016 г. Традиционно в Японии предприниматели и политики придерживаются тактики, при которой на высшем уровне артикулируются только итоговые решения, которые были приняты в результате длительных утрясок на уровне менеджеров среднего звена, начальников отделов и заместителей директора, департамента или министра (широко известный принцип *нэмаваси*, букв. «окапывание корней дерева»)⁴³. Однако, в 1996 – 1998 гг. на российском направлении был сделан принципиальный выбор в пользу проведения переговоров на высшем уровне, основанных на глубоком личном участии глав государств. Такой подход применялся японскими политиками и ранее, например, премьер-министром Накасонэ Ясухиро, которому удалось наладить хорошие контакты с президентом США Р. Рейганом⁴⁴.

Президентство Б. Н. Ельцина и его сильная лидерская позиция в политике дали «русской школе» основания для разработки и внедрения тактики переговоров на уровне высшего руководства двух стран. Того Кадзухико и Сато Масару в своих книгах уделяют пристальное внимание характеру Б. Н. Ельцина и его позиции по вопросам развития российско-японских переговоров. Того Кадзухико особенно подчеркивал, что переговоры на высшем уровне – это единственный шанс для Японии добиться результатов в переговорах с Россией по всему кругу вопросов⁴⁵. Поэтому небезосновательно утверждать, что японские дипло-

⁴³ Ibid. P. 197 – 200.

⁴⁴ Togo Kazuhiko. Japan's strategic thinking in the second half of the 1990s // Japanese strategic thoughts toward Asia N.Y., 2007. P. 94.

⁴⁵ Togo Кадзухико. Хоппо: рё:до ко:сё: хироку. Указ. соч. С. 224.

маты начали педалировать такой формат осознанно. Укреплению этой линии особенно способствовал приход к власти Хасимото Рютаро, нацеленного на эффективную политику на международной арене. Уже в июне 1996 г. премьер-министр Японии провел конструктивные переговоры с Б. Н. Ельциным по международным вопросам и вопросам российско-японских отношений во время саммита Большой семерки в Денвере. По мнению К.Того, премьер Хасимото стремился во время этих переговоров наладить дружеские связи с президентом России, возможно, в ущерб результативности этих переговоров, но с прицелом на выстраивание с Россией стратегического партнерства в будущем⁴⁶.

Формат «встреч без галстуков» Ельцина–Хасимото, помимо установления доверительных отношений между лидерами двух стран, предполагал персональную ответственность участников переговоров за принимаемые в ходе встречи решения. Целью Японии являлось установление личных дружеских отношений между Б. Н. Ельциным и Р. Хасимото, что способствовало конструктивному диалогу по острым проблемам двусторонних отношений. Залогом достижения этой цели стала помощь Японии в вопросе вступления России в АТЭС, а также финансовая помощь. Кроме того, Р. Хасимото, принимая во внимание желание администрации Б. Н. Ельцина присоединиться к Большой семерке, стремился выступить посредником по этому вопросу между администрацией российского президента, с одной стороны, и администрациями президента США Б. Клинтона и канцлера Германии Г. Коля – с другой⁴⁷.

Японская дипломатия прибегала к «переговорам лидеров» и в 2000 г., когда новый премьер-министр Японии Мори Ёсиро, вопреки традиции, нанес первый, хотя и неофициальный, визит за рубеж именно в Россию и встретился с ее новым президентом В. В. Путиным в апреле того же года⁴⁸. В 2000–2001 гг. Мори и Путин встречались более десяти раз на полях международных саммитов и в ходе двусторонних встреч. Между ними сложились дружеские отношения, что способствовало партнерскому обмену мнениями по международным проблемам и сложным вопросам двусторонних отношений. В Японии в качестве кульминации данного диалога рассматривают Иркутский саммит 2001 г. и подписание «Иркутского заявления».

Диалог на уровне лидеров не утратил динамику и после прихода к власти харизматичного лидера Коидзуми Дзюньитиро в 2001 г., несмотря на серьезные перестановки в МИД Японии и ужесточение в

⁴⁶ Там же. С. 225.

⁴⁷ Там же. С. 222.

⁴⁸ В Санкт-Петербурге проходит неформальная встреча Владимира Путина и премьер-министра Японии Ёсиро Мори. 29.04.2000 // Официальный сайт Первого канала. Новости. URL: https://www.1tv.ru/news/2000-04-29/289553-v_sankt_peterburge_prohodit_neformalnaya_vstrecha_vladimira_putina_i_premier_ministra_yaponii_iosiro_mori (дата обращения: 13.04.2017.)

официальных выступлениях риторики в отношении России. В 2003 г. был подписан «Совместный план действий», заложивший основы продуктивного российско-японского диалога в последующие несколько лет. Однако усиление американского вектора в японской внешней политике и активное использование японским политическим истеблишментом антироссийской риторики, в конечном счете, так и не позволили воспользоваться потенциалом «лидерских переговоров».

Ревитализация данного подхода произошла после 2012 г., когда после выборов президента России пост главы государства вновь занял В. В. Путин, а главой японского правительства стал Абэ Синдзо. В преддверии визита японского лидера в Россию в 2013 г. Москву с визитом посетил бывший премьер-министр Мори Ёсиро⁴⁹. Визит С. Абэ в Москву в апреле 2013 г. и поездка В. В. Путина в Японию в декабре 2016 г. стали новыми примерами применения тактики переговоров лидеров стран. Интересно отметить, что официальный визит российского президента в Японию сочетал в себе как элементы лидерских переговоров, так и элементы переговоров в неформальной обстановке, когда С. Абэ повез своего российского гостя в родную префектуру Ямагути⁵⁰. Эти переговоры на высшем уровне дали импульс развитию двустороннего диалога – по их итогам ведутся консультации рабочих групп между правительствами двух стран.

Анализируя переговорные тактики японской стороны в 2013 – 2016 гг., можно, прежде всего, сделать вывод о том, что японской дипломатией активно использовался метод «канала связи», проявившийся в отправке личного посланника премьер-министра (визит Ё. Мори) и попытках японской дипломатии задействовать потенциал личных отношений между Путиным и Мори. Кроме того, как и в периоды 1996 – 1998 гг. и 2000 – 2001 гг., японская дипломатия в качестве основного метода применяла тактику лидерских переговоров, стремясь создать прямой контакт между В. В. Путиными и Абэ Синдзо. Договоренности 2013 и 2016 г. свидетельствуют об эффективности выбранной тактики с точки зрения укрепления конструктивного партнерства между двумя странами.

Необходимо отметить, что Япония и Россия не уникальны в применении тактики переговоров лидеров «лицом к лицу», направленных на решение острых международных проблем. В качестве примера применения данного тактического хода можно привести переговоры прези-

⁴⁹ Встреча бывшего премьер-министра Японии Мори с президентом РФ Путиным. 22.02.2013 // Официальный сайт посольства Японии в России. URL: <http://www.ru.emb-japan.go.jp/RELATIONSHIP/2013/20130222.html> (дата обращения: 13.04.2016.)

⁵⁰ Пу:тин росиа дайто:рё но хо:нити (кэкса) // MOFA official web-site. URL: http://www.mofa.go.jp/mofaj/erp/rss/hoppo/page4_002600.html (дата обращения: 13.04.2016); Нитиро: сюно: кайдан. Тидзи-кара-но мэссэ:дзи // Yamaguchi prefecture official web-site. URL: <http://www.pref.yamaguchi.lg.jp/cms/a11000/nichiro/topja.html> (дата обращения: 13.04.2016.)

дента США Д. Трампа и председателя китайского правительства Си Цзиньпина в апреле 2017 г., а также переговоры президента Турецкой республики Р.Эрдогана и президента РФ В. В. Путина в Москве в марте 2017 г.⁵¹. Поэтому можно говорить о том, что японской дипломатией применяются эффективные общие для мировой практики методики ведения переговоров. Таким образом, начиная с 1990-х гг. для проведения успешных переговоров с Россией японские дипломаты стараются опираться на мировой опыт.

Заключение

В представленной статье выделены наиболее характерные для российско-японского диалога в 1990-е годы переговорные тактики японской стороны. Рассмотренные подходы, за исключением «тактики давления», продемонстрировали свою эффективность в деле создания конструктивного диалога и атмосферы сотрудничества между Россией и Японией. Было выявлено, что японской стороной применялись как достаточно специфические приемы, разработанные только для России, так и методы, к которым Япония активно прибегает и на других направлениях своей внешней политики. Кроме того, имеется немало параллелей между методами ведения переговоров Японии и других стран мира, что говорит о применении японской дипломатией международного опыта дипломатии. Исходя из этого, можно утверждать, что еще в 1990-е годы в российско-японских отношениях была заложена фундаментальная основа для их дальнейшего развития в конструктивном направлении, которая приносит свои плоды и сегодня.

⁵¹ Xi-Trump showdown fails to materialize as U.S., Chinese leaders' first meeting wraps up. 08.04.2017 // The Japan Times. URL: <http://www.japantimes.co.jp/news/2017/04/08/asia-pacific/politics-diplomacy-asia-pacific/xi-trump-showdown-fails-materialize-u-s-chinese-leaders-first-meeting-wraps/#.WO9azdLyjIV> (дата обращения: 13.04.2016), Турецкая пресса назвала визит Эрдогана в Москву «историческим и особенным». 11.03.2017 // ИТАР ТАСС. URL: <http://tass.ru/mezhdunarodnaya-panorama/4086517> (дата обращения: 13.04.2016.)