

DOI 10.35775/PSI.2025.121.9.034

УДК 32.327

Е.А. ПУЧНИНА

бакалавр факультета международных отношений
МГИМО МИД России, Россия, г. Москва

Э.Т. МЕХДИЕВ

кандидат исторических наук, доцент
кафедры мировой экономики и мировых финансов
Финансового университета при Правительстве
Российской Федерации,
Россия, г. Москва

СТРАТЕГИЯ И ОСОБЕННОСТИ ТАЙСКОЙ ДИПЛОМАТИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ

Проблематика статьи связана с рассмотрением приоритетности стратегии и тактики тайской дипломатии в контексте упрочения положения страны как в АТР, так и на международной арене. Цель статьи – определить при помощи каких приемов, методов и способов дипломатической культуры Таиланду удастся добиваться реализации своей международной стратегии. Из цели логически следуют задачи: обозначить как основные постулаты буддизма повлияли на формирование ценностных установок и переговорного процесса тайцев; объяснить понятие «бамбуковая дипломатия» и отразить ее использование на практике; выделить особенности тайской концепции ведения переговоров (Кренг Джай) и эффективность ее применения. Используются методы анализа и синтеза, историко-логический и диалектический, а также исторической ретроспективы. Результатами исследования стали: рассмотрение особенностей тайской дипломатии, в основу которой положены истины буддийской философии и следование восьми принципам буддизма. Рассмотрена тайская концепция ведения переговоров, которая основана на следующих особенностях: косвенная речь, коллективное принятие решений, приоритетность традиций, терпеливость и доверие к партнерам, сдержанность и гармония, что и позволяет избежать конфликтов. В статье приведены исторические примеры, каким образом Таиланду удалось перевести «жесткие» ситуации в «мягкие» и получить преимущества для страны, показана роль страны в АТР, трансформация взаимоотношений с США и Китаем, исходя из их собственных приоритетов. Вывод: благодаря политике «мягкой» силы Таиланду удастся решать важные внешнеполитические вопросы и обеспечивать баланс сил в отношении этого азиатского государства.

Ключевые слова: дипломатия, Таиланд, «мягкая сила», тактика, буддизм, принципы, стратегия.

Определяя свои внешнеполитические цели и задачи, каждая из стран мира использует свой дипломатический потенциал, в основе которого выработанная

государством стратегия позиционирования страны на международной арене. Основой и движущей силой любых международных переговоров являются выбранные их участниками стратегии, т.е. цели и их общее направление. Для реализации стратегий стороны используют выбранные ими тактики, представляющие собой определенные приемы, методы и способы. Тактические приемы в свою очередь являются структурными элементами технологии ведения переговоров, включающей этапы их проведения и способы подачи позиции [5. С. 111].

Каждое отдельное государство, основываясь на общемировых или региональных (Запад, Восток) принципах коммуникаций, в силу социо-культурных и страновых особенностей имеет свои специфичные принципы. Культурный контекст государства формирует переговорную деятельность: ценности, установки, убеждения и традиции. Именно традиции, укорененные в культурном контексте переговорщиков, влияют на различные этапы переговоров и стили общения [12. С. 12], оказывая существенное влияние на тактические приемы и стратегии международных переговоров.

Королевство Таиланд, как яркий представитель Юго-Восточной Азии не является исключением в данной логической взаимосвязи, для него характерны как общие для большинства восточных культур особенности ведения переговоров, он придерживается «принципа золотой середины» [2. С. 244], так и индивидуальные. Таиландскую дипломатию часто называют «бамбуковой», подчеркивая тем самым ее гибкость и возможность движения во многих направлениях, это характерно и для ее средств – международных переговоров [10. С. 17]. Ее уникальность состоит в том, что ей удалось защитить страну, как от колониализма, так и от коммунизма. В ее основе четыре истины буддийской философии: 1) жизнь – страдание; 2) страдание проистекает от мирского; 3) для прекращения страдания нужно контролировать человеческую жажду привязанности; 4) такой контроль осуществляется при следовании срединным благородным восьмеричным путем [13. С. 87], указанным Буддой Шакьямуни (воззрение, намерение, речь, поведение, образ жизни, усердие, внимательность, сосредоточенность).

Эти правила сформировали тайскую жизненную концепцию, в т.ч. общения и ведения переговоров *เกรงใจ* (Кренг Джай), буквально означающую уважение, сдержанность, стремление не создавать другим проблем и не навязывать им свою волю [14]. Кренг Джай характеризует тайский стиль ведения переговоров следующими особенностями:

Высокой контекстностью и косвенностью речи. Большое внимание уделяется неформальному взаимодействию при помощи «невербальных сигналов: выражение лица, контакт глаз, положение тела (поза), движение рук и ног» [7. С. 64], приводит к умению читать между строк, чтобы уловить предполагаемый смысл сообщения [15. С. 79]. Двусмысленность речевых оборотов позволяет избежать конфронтации, не поднимая шума [10. С. 15].

Коллективизм и иерархичность. При переговорах используется категория «мы», демонстрируя стремление сохранить гармонию в коллективе и принять решение только после совместного обсуждения. Самый старший на переговорах является ключевым лицом, что свидетельствует о соблюдении иерархии.

Полихронность в отношении ко времени. Традиции и терпение также являются определяющими в тайской культуре. Тайцы рассматривают время как неограниченный ресурс, подобный воздуху, которым мы дышим [11. С. 19], поэтому не торопятся общаться и внимательно слушают партнеров.

Доверие как основа отношений. Узнавание партнеров происходит во время беседы о жизненных, а не деловых вопросах. Это дает отношениям определенный запас прочности с учетом опоры на устные личные договоренности, а не письменные, как в западных странах.

Неконфликтность. Умение владеть собой одно из главных приоритетов в жизненном и переговорном процессе для тайцев, они не стремятся навязывать партнерам свое мнение, избегают конфронтаций, а конструктивная критика не является тайской концепцией [16].

Ориентация на сдержанность и гармоничность. Для тайцев характерно умение владеть собой, умеренность, что, по мнению бывшего премьер-министра Тинсуланонд в сложные исторические периоды Таиланда были его силой [12. С. 44].

Приведенные выше социо-культурные основы общения тайцев присущи любому уровню переговоров и позволяют сделать вывод о том, что, использование Таиландом стратегии конкурентного поведения в виде «жесткого» торга, давления на партнеров, предъявления ультиматумов для них неприемлемо. В истории Таиланда были случаи проведения переговоров и на условиях «мягкого» торга. Это связано с событиями 1820-1860-х годов, когда Британии ультимативным путем понуждала Таиланд к всеобъемлющему открытию территории и экономики страны для Англии. Взошедший на престол в 1851 г. Пхра Маха Монгкут (Рама IV), благодаря своей мудрости, знаниям и грамотной дипломатии смог перевести «жесткий» торг в «мягкий», используя тактику: ухода от конфронтации, выстраивание отношений, выбор «срединного» или гармоничного пути. Многоуровневая государственная дипломатия Рамы IV, который формировал аналогичные дипломатические отношения с другими странами, в т.ч. с США и Францией, способствовало сохранению политической независимости Таиланда и его экономической модернизации.

Таиланд в международных переговорах в основном применяет стратегию партнерства, учитывающую взаимные интересы, со свойственными ей тактиками: последовательность в решении проблем; постепенное повышение сложности; встречные уступки; вынесение спорных вопросов за рамки переговоров и возвращение к дискуссии.

В качестве примера для демонстрации общего подхода Таиланда к международным переговорам и применяемым им тактик, можно привести переговоры по вопросам расширения ГТТА (Генеральное соглашение по тарифам и торговле) на сельское хозяйство, услуги и интеллектуальную собственность в Уругвайском раунде (1986-1994 гг.). Таиланд эффективно сочетал стратегии «мягкого» торга и партнерства, а также постоянную трансформацию применяемых им тактик и одновременное участие в нескольких коалициях (блоках). Действуя в составе коалиций Кернской группы и АСЕАН на этапах внесения предложений, Таиланд

разумно использовал общие интересы групп, фокусирующихся на сельском хозяйстве в целом (Кернская) и тропических продуктах (АСЕАН). На протяжении всего раунда тайцы использовали популярный тезис о том, что их действия продиктованы созданием «более свободной и справедливой торговли» [16].

Сбалансированная дипломатическая стратегия Таиланда, предпочтение компромиссов и избегание конфронтации в сочетании с тактиками последовательной цепочки решаемых проблем, встречных уступок и участие в коалициях позволили включить в заключительный акт Уругвайского раунда (1994 г.) положения, защищающие сельхозпроизводителей от протекционизма. Переговорщики от Таиланда (от 3 до 11 человек) продемонстрировали уникальные национальные возможности по достижению гармоничного баланса отношений и договоренностей.

Современная международная стратегия Таиланда, характеризующаяся выстраиванием многосторонних отношений с международными объединениями и отдельными странами, в т.ч. находящихся в соперничестве, формируется на основе переговорного процесса, сердцевину которого представляет национальные особенности – ориентация на дружбу, сдержанность и приверженность срединному пути. Премьер-министр Пэтонтгарн Чинават в своей инаугурационной речи (18.08.2024) в парламенте отметила, что Таиланд будет придерживаться своей позиции неучастия в международных спорах.

Дипломатическая стратегия Таиланда, предполагавшая опору на Вашингтон в вопросах безопасности, на Китай – в экономическом развитии, в настоящее время трансформируется. Таиланд активно развивает с Китаем военное сотрудничество, а с США укрепляет экономические связи. США планируют инвестировать 1 млрд. долларов в сферу производства электронного оборудования Таиланда и стран АТР. Таиланд не только увеличивает объем закупок вооружения в Китае, но за период 2005–2019 гг. провел 13 двусторонних и 14 многосторонних военных учений [4. С. 85]. В настоящее время значимым проектом для двух стран является создание экономического железнодорожного коридора Таиланд–Лаос–Китай.

В ноябре 2024 г. Таиланд получил статуса партнера БРИКС. Успех Таиланда в расширении международной повестки обусловлен особенностями национальной стратегии и тактики ведения переговоров. Вероятно, его участие в БРИКС позволит сделать организацию более гармоничной и более влиятельной.

Таким образом, стратегия тайской дипломатии основана на приоритетности укрепления взаимоотношений с союзниками, усилением партнерского диалога с США, «интенсификацией отношений с Японией и Европой, развитием новой политики продвижения на юг и углублением взаимодействия со странами-единомышленниками» [6. С. 81]. Эта стратегия достигает своего результата благодаря использованию тактик дипломатической культуры тайцев: терпение и гибкость, коллективизм, иерархичность, избегание конфликтности, следование традициям.

Международные отношения многоаспектны, применяемые стратегии и тактики переговоров разнообразны [1. С. 53-55; 9. С. 177-183]. Особенности

переговоров с участием тайцев позволяют прогнозировать, что в международных коммуникациях в приоритете Таиланда будет оставаться стратегия партнерских отношений и «тактика «серединного» пути, основанные на национальном инстинкте: быть гибким и выживать – сгибаться перед ветром и сохранять равновесие» [3]. Расширение дружеских межгосударственных отношений за счет уникальных стратегий и тактик переговоров служит обеспечению полноценной национальной безопасности страны [8. С. 14].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Ван Ю., Ямалова Э.Н. Сравнительный анализ систем государственного управления в Китае и России // Евразийский юридический журнал. 2024. № 4 (191).
2. Василенко И.А. Переговоры с восточными партнерами: модели, стратегии, социокультурные традиции: учебник для ВУЗов. М.: Международные отношения, 2016.
3. Костина А. Таиланд подтверждает решимость стать членом БРИКС при первой возможности // Известия. 31.10.2024 г. // <https://iz.ru/1782732/anastasia-kostina/tailand-podtverzdaet-resimost-stat-clenom-briks-pri-pervoi-vozmoznosti>.
4. Кучеренко Г.Н. Особенности и перспективы внешнеполитической стратегии Таиланда в контексте противостояния КНР и США // Восточная Азия: факты и аналитика. 2023. № 3. DOI: 10.24412/2686-7702-2023-3-81-90.
5. Лебедева М.М. Технология ведения международных переговоров: Учебник. М.: Издательство «Аспект Пресс», 2017.
6. Лексютина Я.В. Стратегия и тактика внешней политики Тайваня в условиях обострения напряженности с Китаем // Международная аналитика. 2022. № 18 (4).
7. Рубцова Т.И., Савинов Ю.А. Особенности восточного этикета при подготовке к проведению внешнеторговых переговоров // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 2.
8. Федорова А.Э., Ли С. Феномен ответственности работников: компаративное исследование на китайских и российских предприятиях // Human Progress. 2024. Т. 10. № 3.
9. Ян И., Ямалова Э.Н. Проблемы и перспективы сотрудничества между Китаем и странами БРИКС (в расширенном составе) // Дискуссия. 2024. № 5 (126).
10. Anuson Chivanno. Thai diplomacy: in conversation with Tej Bunnag. Bangkok: International Studies Center, Ministry of Foreign Affairs, 2021.
11. Blake Terence & Walker Danielle. Doing Business Internationally. Irwin? New York, 1995.
12. Gerge T. Barr. International negotiations and cross-cultural communication – a study in Thailand. Simon Frazer University. 2004.
13. Erez M., Earley P.C. Culture, Self-identity and work. Oxford University Press, New-York, 1993.

14. **Nirathfittanasai, Kriengsak.** Exploring the many dimensions of Kreng Jai. Bangkok Post. March 1, 2022.
15. **Wells L.T.** Negotiating with Third World Governments. Harvard Business Review. 1977, January.
16. **Worakamol M.** Bargaining Strategies for Developing Countries at the WTO: The Case of Thailand and the Agreement on Agriculture in the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations. University of Warwick // <http://go.warwick.ac.uk/wrap/2232>.

E.A. PUCHNINA

Bachelor of Faculty of International Relations

Moscow State Institute of International Relations (University),

Moscow, Russia

E.T. MEHDIEV

Candidate of Historical Sciences, Associate Professor

of the Department of World Economy and World Finance,

Financial University under the Government of the Russian Federation,

Moscow, Russia

STRATEGY AND FEATURES OF THAI DIPLOMATIC CULTURE

The problems of the article are related to the consideration of the priority of the strategy and tactics of Thai diplomacy in the context of strengthening the country's position both in the Asia-Pacific region and in the international arena. The purpose of the article is to determine by which techniques, methods and methods of diplomatic culture Thailand manages to achieve the implementation of its international strategy. The objectives logically follow from the goal: to identify how the basic tenets of Buddhism influenced the formation of values and the negotiation process of Thais; to explain the concept of «bamboo diplomacy» and reflect its use in practice.; to highlight the features of the Thai negotiation concept (Krang Jai) and the effectiveness of its application. The methods of analysis and synthesis, historical-logical and dialectical, as well as historical retrospect are used. The results of the study were: consideration of the features of Thai diplomacy, which is based on the truths of Buddhist philosophy and adherence to the eight principles of Buddhism. The Thai concept of negotiation is considered, which is based on the following features: indirect speech, collective decision-making, prioritization of traditions, patience and trust in partners, restraint and harmony, which helps to avoid conflicts. The article provides historical examples of how Thailand managed to turn «tough» situations into «soft» ones and gain advantages for the country, shows the country's role in the Asia-Pacific region, and the transformation of relations with the United States and China based on their own priorities. Conclusion: thanks to the policy of «soft» power, Thailand manages to resolve important foreign policy issues and ensure a balance of power in relation to this Asian state.

Key words: diplomacy, Thailand, «soft power», tactics, Buddhism, principles, strategy.