

# LA DIPLOMACIA y los diplomáticos

25

*El recién fallecido diplomático chileno, ampliamente reconocido por su valiosa misión, siempre en favor de la paz, desempeñada en distintos gobiernos de Chile y muy especialmente en el diferendo austral entre Chile y Argentina, escribió entre sus variadas obras un pequeño ensayo que publicó el Centro de Estudios de la Nacionalidad, por estimarse que su contenido era de interés nacional. Reproducimos de él los párrafos principales.*

■ Enrique Bernstein C.

C

on el transcurso de los años, en nada fundamental han variado las cuatro funciones esenciales que desempeñan los agentes diplomáticos, a saber: la representación, la protección, la observación e información y la negociación.

La representación es el elemento primordial. El diplomático habla y actúa en nombre del Jefe del Estado o del Gobierno, según lo establezcan las respectivas Constituciones Políticas. Cuenta para ello con plenos poderes. Así lo acredita el texto de su carta credencial. Es el intermediario permanente entre el Estado que lo nombra y el que lo recibe. Esta función significa, a la vez, un honor insigne y una tremenda responsabilidad.

La segunda actividad consiste en la protección de los intereses del Estado y de sus nacionales. En el más amplio sentido de la palabra, deberá velar por que se apliquen las normas del derecho internacional y de la legislación interna; por que no se produzcan discriminaciones en contra de su país y de sus nacionales; por que ellos no sufran denegación de justicia.

La tercera actividad tiene doble aspecto: la observación subjetiva de cuanto acontece en el país extranjero y la información seria a su propio gobierno. Para obtener esa información indispensable, el diplomático goza de la mayor libertad. Ninguna autoridad del Estado receptor debe ponerle trabas. De ahí el respeto de los mensajes cifrados y del correo, así como de las libertades de desplazamiento. La convención de Viena de 1961 pone una sola condición a esa libertad de información: que ella sea obtenida por medios "lícitos", es decir, descarta expresamente el espionaje y la corrupción, tan usuales en el pasado ambas y subsistente, en el presente, el primero.

La negociación, cuarta actividad diplomática, consiste en la búsqueda, mediante medios pacíficos, de soluciones honorables, ojalá definitivas, a los problemas que se presentan en la relación de los Estados. La negociación es el arte de lo posible. Requieren interlocutores válidos, materia negociable y, por supuesto, voluntad de negociar.

Pocas actividades exigen tanta variedad de conocimientos. Si bien el diplomático no puede pretender la omnisapiencia, debe intervenir en materias tan diversas y técnicas, como la meteorología, la salud pública, los trasplantes, los problemas económicos, aquellos relacionados con la ecología, el desarme o la ciencia atómica. Se ha dicho que el diplomático ha de ser un especialista en generalidades. Es discutible. Para las materias técnicas ojalá contara siempre con la ayuda de especialistas. El diplomático aportará en una negociación de este tipo una visión general de la política exterior y de la práctica de negociar, sin las cuales es imposible obtener resultados satisfactorios en el campo internacional.

---

Si bien el diplomático no puede pretender la omnisapiencia, debe intervenir en materias tan diversas y técnicas, como la meteorología, la salud pública, los trasplantes, los problemas económicos, aquellos relacionados con la ecología, el desarme o la ciencia atómica.

---

Antes de enumerar las condiciones personales que debe poseer el agente di-

plomático para desempeñar una profesión tan variada y de tanta responsabilidad, quisiera hacer algunos alcances. Tales condiciones comprenden a todos los funcionarios del Servicio Exterior, ya sea que ejerzan actividades diplomáticas o consulares; pero, naturalmente, ellas se refieren de manera más enfática a los jefes de misión. En segundo lugar, conviene señalar que la importancia del país en que están acreditados repercute también en aquellas condiciones. No son todas igualmente indispensables en todo momento y lugar. Y, por último, y en estrecha relación con lo anterior, algunas de ellas tienen una importancia más relativa si el diplomático está acreditado ante un determinado gobierno o ante un organismo internacional.

No existen, por tanto, reglas absolutamente rígidas, salvo aquéllas más esenciales. Alguien escribió que los diplomáticos son como las estatuas. Para saber si estarán bien en sus cargos, conviene imaginárselos primero en el ambiente en que van a ser colocados y cómo actuarán allí.

Según Bernard de Rosier, autor muy conocido del siglo XV y que fuera embajador del Rey de Francia, el diplomático debía poseer exactamente veintiséis virtudes. No las voy a enumerar, pero señalaré que entre ellas se encontraban la veracidad, la temperancia, la probidad, la modestia, la sobriedad, la honestidad, la magnificencia y la audacia.

Para otro autor, inglés éste y de gran prestigio en su tiempo, el embajador no debía ser ni muy joven ni muy anciano, ni de excesiva y acomplejante estatura, ni tan pequeño como aquél a quien el Papa Bonifacio VIII le pidió que se levantara de su genuflexión, en circunstancias que ya se encontraba de pie.

Los hermanos Cambon, que fueron los mejores diplomáticos franceses de comienzos de siglo —uno era embajador en Londres, el otro, en Berlín antes de la Primera Guerra Mundial— y que escribieron tratados sobre diplomacia, tenían opiniones complementarias, pero no divergentes. Para Paul Cambon, la única cualidad esencial en un embajador era el buen juicio, mientras que para Jules lo más indispensable era la autoridad moral.

El Príncipe de Talleyrand agregaba otra condición: la suerte. En cierta oportunidad, después de

interrogar largamente a un candidato a embajador y cuando había decidido nombrarlo, le preguntó en el momento de la despedida “¿Avez vous de la chance?”. Respondió el interesado que recién ahora, con este nombramiento, esperaba compensar la mala suerte que le había acompañado en su carrera durante años. “No me sirve, entonces exclamó el ministro de Napoleón; un embajador está destinado al fracaso, aunque posea todas las condiciones personales, si carece de suerte”. Y rompió el decreto de nombramiento.

La primera condición requerida en un diplomático, a mi juicio, es el patriotismo. Parodiando a Platón, me atrevería a decir que no nace para sí, nace para su patria.

La primera condición requerida en un diplomático, a mi juicio, es el patriotismo. Parodiando a Platón, me atrevería a decir que no nace para sí, nace para su

patria. El amor a ella ha de ser más fuerte que todo cualesquiera que sean las circunstancias nacionales o internacionales por que atraviese. Si son adversas, razón de más para servirla con toda su capacidad e inteligencia.

De un autor inglés aprendí, muy joven, un lema que siempre me ha inspirado en mi carrera diplomática y que resume lo dicho anteriormente: “Right or wrong, my country”, que, en una traducción no literal, significa: “Si mi país está equivocado o atraviesa por situaciones difíciles, razón de más para servirlo”.

Lealtad y sinceridad son otras condiciones fundamentales. La lealtad requiere no sólo disciplina funcionaria, sino que también espiritual. Esa disciplina no ha de entenderse como la obligación del embajador de acatar siempre las instrucciones que recibe. Cuando las considera inconvenientes o

inoportunas, tiene la obligación de hacerlo así presente a su Gobierno antes de darles cumplimiento. En caso contrario, estaría faltando gravemente a la lealtad y a la confianza depositadas en su persona. El diplomático no es un "robot".

La sinceridad en las informaciones es de suma importancia. No debe el diplomático ocultar nada a su propio Gobierno, por desagradable que sea. Todo cuanto transmita ha de ser fiel reflejo de la fría realidad. La peor aberración del espíritu consiste en ver las cosas como se quisiera que fuesen y no como efectivamente lo son.

Por definición, el diplomático ha de ser educado, en el verdadero sentido de la palabra. Es decir, poseer el dominio de sí mismo y respetar los sentimientos, posiciones o argumentos ajenos. Mientras más se le respete, será más fácil combatirlos en caso necesario.

La vanidad es un grave peligro que acecha, a cada instante, al diplomático. No sólo debe evitarlo, sino que practicar la modestia le será mucho más útil. Tanto en sus conversaciones como durante una negociación, ojalá evitara apabullar con argumentos a la otra parte. ¡Cuántas veces he escuchado a algunos colegas vanagloriarse por haber dejado callado al antagonista! Grave error comete el embajador que deje mudo a su contrincante. No tardará en arrepentirse porque se le guardará rencor y tarde o temprano deberá pagar la cuenta de un triunfo tan circunstancial como inútil. Creo que siempre es bueno tener presente el proverbio árabe que recomienda:

La peor aberración del espíritu consiste en ver las cosas como se quisiera que fuesen y no como efectivamente lo son.

"Cuando lances una flecha, úntale primero la punta en miel".

A las condiciones anteriores y en estrecha relación con ellas, habría que agregar la prudencia, la cautela, la reserva. La excesiva locuacidad no es recomendable (como no lo es aparentar saberlo todo o estar siempre bien informado). La mayor habilidad suele consistir, justamente, en no demostrar que se es hábil, inteligente o culto. Más útil es escuchar a los demás que escucharse a sí mismo.

Lo anterior no significa, por supuesto, que deba confundirse la cautela con el silencio, el silencio de quienes nada dicen, porque nada les ocurre.

Consiste la prudencia también en evitar afirmaciones categóricas. En un mundo tan cambiante como el actual, las posiciones políticas sobre asuntos contingentes pueden variar y no es siempre conveniente dejar testimonio de esos cambios. Aconseja también la prudencia, abstenerse de expresar opiniones personales sobre asuntos

internacionales que puedan no concordar con las de su propio Gobierno. Nadie cree que cuanto opina un embajador es ajeno a la opinión de sus mandantes, aunque insista en que

está hablando a título estrictamente personal.

En la redacción de los informes a sus propias autoridades el diplomático ha de ser también muy cauteloso. Evitará transmitir cuanto se escucha sin haber previamente sopesado el valor de la información y la calidad del informante. Un dato

mal interpretado puede inducir a error a las autoridades nacionales y aun tener consecuencias catastróficas.

La veracidad es otra condición, a mi juicio, fundamental en la labor diplomática. Los tratadistas tienen, con respecto a ella, tesis contrapuestas. Por ejemplo, Sir Henry Bottom define al embajador como "un hombre de bien enviado al extranjero para mentir en beneficio de su país". Otro tanto sostenía Talleyrand al expresar que la palabra fue dada al hombre y por tanto al diplomático, para disfrazar su pensamiento. Luis XI, el más zorro de los reyes de Francia, instruía a uno de sus embajadores: "Si ellos le mienten, miéntales usted más".

A mi juicio, estas erradas interpretaciones de la diplomacia son culpables del desprestigio latente que sufre en la opinión pública. Tiene ésta la sensación que en las embajadas siempre predominan al engaño o la intriga.

Me parece en cambio, acertada la recomendación de Bismarck: "en política es preciso seguir siempre el camino recto". Claro es que el gran canciller alemán no siguió siempre su propio consejo e inventó el famoso telegrama de Ems, con el objeto de provocar la guerra franco-prusiana, pero la frase es buena. Yo respondo por ella y no por la actitud posterior de Bismarck.

La función diplomática obliga al embajador a adaptarse al ambiente del país en que está acredi-

tado, a comprender su realidad, a respetar sus defectos, a convivir con sus habitantes, a inspirarles confianza, para poder informar bien a su gobierno. Debe tener contacto con los Poderes del Estado, sus centros culturales, las representaciones sindicales, las iglesias, los partidos políticos, sean ellos de gobierno o de oposición. En estos contactos, ojalá se abstuviera de lanzar opiniones aventuradas o dar consejos públicos.

Porque la labor de información no es una labor sedentaria, la buena diplomacia se practica afuera, no puertas adentro. Por eso, el éxito no se mide por el número de oficios o de informes enviados, sino por la exactitud de su contenido. A veces una hora de conversación vale más que cien páginas de escritos. Un embajador que circula en los diferentes medios, puede, en cualquier momento, adivinar o prevenir un peligro para su país; lo que no sucederá si permanece encerrado en su oficina.

La serenidad es otra condición indispensable en el agente diplomático. El no puede manejar lo inmanejable, no puede siempre dominar los acontecimientos, ni prever todos los accidentes que favorezcan o perjudiquen sus proyectos e inten-

ciones, que muchas veces él mismo no ha creado y se presentan sorpresivamente. Por eso no debe precipitarse. Está obligado a conservar la mayor tranquilidad ante situaciones di-

fíciles o peligrosas, ante ataques o alusiones verbales o escritas; pensar dos veces qué es lo que conviene antes de hacerlo; consultar con la almohada, que es muy buena consejera. Morderse el labio es a veces mejor que darse el gusto de

---

**Aconseja también la prudencia, abstenerse de expresar opiniones personales sobre asuntos internacionales que puedan no concordar con las de su propio Gobierno.**

---

responder de inmediato y tener que arrepentirse después. A menudo deberá tener presente el consejo del Eclesiastés: “Hay tiempo para hablar y también para callar”.

Esta serenidad es importante, especialmente cuando se enfrenta a publicaciones de periódicos, con las cuales hay que tener especial serenidad porque la prensa tiene siempre el derecho de réplica y de súplica. Un asunto que pudo pasar desapercibido, que es pequeño, puede ampliarse y adquirir caracteres mayores por culpa de quien, sin pensarlo, contribuyó a darle mayor difusión.

El embajador deberá siempre tener presente que actúa en representación de su país. Por tanto no puede ser cobarde, pero tampoco exaltado, amargo o rencoroso. La altivez consiste muchas veces en no hacerse cargo de ataques injustos o malintencionados. Un viejo proverbio viene al caso: “Imitar al león y mostrar las garras es tentador, pero imitar al zorro es siempre mejor”.

Aunque a veces sea útil aparentar enojo, jamás el embajador deberá dejarse llevar por la ira, que es mala consejera. Un diplomático encolerizado termina siempre por verse obligado a presentar excusas, lo que no es ni grato ni cómodo.

La paciencia es otra virtud tan necesaria como difícil. Debe tenerse presente que los otros gobiernos pueden no estar apresurados y que se pierde inútilmente, tratando de ponerlos al ritmo de nuestros deseos. Talleyrand decía que el tiempo

es el mejor auxiliar en las negociaciones. Dejar para mañana —recomendaba— lo que no se puede hacer hoy bien y fácilmente. Hay un proverbio chino, el cual he debido tener presente en fecha no alejada, aun cuando diste mucho de ser yo oriental: “con paciencia, las hojas de morera se transforman en lindos trajes de seda”.

El Cardenal Samoré, a cuya memoria no me cansaré jamás de rendir el homenaje de mi recuerdo, afecto, admiración y agradecimiento, me recordaba a menudo durante la mediación sobre el diferendo en la zona austral, una frase de San Alfonso. Según ella, para vivir tranquilo se precisan cuatro cosas: “una copita de ciencia, una botella de sabiduría, un barril de prudencia y un mar de paciencia”. En más de una oportunidad, encontrándose Su Eminencia desanimado, debí

recordarle yo este pensamiento profundo del santo. En otra oportunidad, Samoré dijo: “Hoy es urgente hacer nada”.

La última condición que algunos autores señalan como indispensable

es el don de la palabra. En su famoso Decálogo, Tasso lo exigía a los diplomáticos. Pero un embajador, inglés por supuesto, afirmó lo contrario: el diplomático debía hablar por lo menos cinco idiomas, pero debía saber callarse en todos.

Ambas opiniones me parecen exageradas. El don de la palabra es siempre útil. Indispensable, diría yo, en un embajador o delegado ante organismos o conferencias internacionales. Se ve a menudo obligado a improvisar y debe hacerlo con

---

Talleyrand decía que el tiempo es el mejor  
auxiliar en las negociaciones. Dejar para  
mañana —recomendaba— lo que no se puede  
hacer hoy bien y fácilmente.

---

oportunidad. Ojalá siempre vaya previamente preparado. Pero, por lo general la improvisación debe evitarse. Es preferible tener un texto escrito. La oratoria aparecerá como menos brillante, escuchará menos aplausos, pero tendrá la seguridad de no cometer un error. Dejarse llevar por el calor de la oratoria puede costarle caro, no sólo a él, sino a su país, lo que es mucho más importante.

Todas estas condiciones son necesarias tanto para la representación como para la información y la protección de los intereses nacionales. También para la negociación. Pero, para esta última, se requieren otras suplementarias porque la negociación es la esencia de la diplomacia. Se ejercita a todos los niveles, desde la solución de los pequeños problemas que surgen a diario entre los Estados, hasta la concertación de tratados o la discusión de grandes asuntos internacionales, políticos o económicos. En ellos pueden estar en juego los más altos intereses nacionales e, inclusive, el mantenimiento de la paz.

Se trata de un ejercicio difícil en el que, a menudo, se precisan condiciones de artista. Experiencia del mundo exterior, instinto para divisar a tiempo las intenciones del adversario y comprenderlas; capacidad para sentir con oportunidad los puntos de resistencia o la debilidad de sus argumentos; inteligencia e imaginación para emplear los términos adecuados; fortaleza para mantener

la intransigencia en lo que es esencial y flexibilidad en lo secundario.

La negociación precisa una meticulosa preparación. Tanto en los aspectos técnicos como en el conocimiento exacto de los objetivos perseguidos y de los caminos adecuados para lograrlos. De allí que dentro de lo posible, deba estudiarse la psicología del o los negociadores de la otra parte y los propósitos reales que los animan. Por supuesto, también, imaginarse si tales propósitos son conciliables con los propios y preparar el camino para un feliz resultado.

Con toda razón, sostiene Kissinger en sus Memorias, que el negociador debe tener "en la punta

de los dedos" la parte técnica del asunto que se discute y haber pensado de antemano cómo obtener éxito. Porque —agrega— la simple demostración de que se está indeciso provoca

---

El embajador deberá siempre tener presente que actúa en representación de su país. Por tanto, no puede ser cobarde, pero tampoco exaltado, amargo o rencoroso.

---

dudas, intransigencias o peticiones exageradas por parte del adversario. Lo propio sucede con las consultas frecuentes a su gobierno. Cuando se está sentado en la mesa de negociaciones, ellas terminan minando la autoridad de quien se ve obligado a hacerlas. En efecto, el convencimiento de que se es realmente plenipotenciario, de que se cuenta con la plena confianza de las autoridades nacionales, constituye un arma muy eficaz. Por el contrario, se encuentra en posición desventajosa quien aparenta temer a sus mandantes.

Tomado de "El Mercurio" de Santiago de Chile.