

# **Negocierea diplomatică – factor cheie al relațiilor internaționale**

## **Diplomatic Negotiation – A Key Factor of International Relations**

**Dana GALANTON**

AIIESEE - Asociația Internațională de Studii Sud-Est Europene, București

E-mail: dana.galanton@yahoo.com

### **Abstract**

*The development of international relations has conjured the states to appeal, for the treatment of the foreign policy issues, at the diplomatic negotiation regarding the contacts and the bilateral negotiations, and, also, to a broader framework represented by the multilateral diplomacy.*

*In its general meaning, diplomatic negotiation is a key factor in international relations, representing the way of maintaining peaceful relations, cooperation and understanding among all states, while respecting individual personality in order to reach a consensus.*

*On resolving disputes, diplomacy is required, by negotiation, to help identify ways in which to restore confidence among states, turning off some contingent disputes and removing or alleviating the causes that led it.*

*Diplomatic negotiation represents nevertheless a tool, a technique in the service performed by certain organs of state specifically designed for this purpose.*

**Key words:** *Negotiation, diplomacy, immunity, tactics, state, diplomatic relationship*

**Cuvinte cheie:** *Negociere, diplomație, imunitate, tactică, stat, relație diplomatică, relații internaționale*

### **1. Introducere**

#### **Instrumente ale politicilor – negocierea diplomatică**

În încercarea de a-și realiza obiectivele, de a confirma valori sau de a-și proteja interesele, guvernele trebuie să comunice cu aceia ale căror idei doresc să le schimbe, modifice sau să le întărească. Astăzi, există multe facilități și medii de comunicare care ar putea fi angajate în exprimarea speranțelor, dorințelor statelor sau împotriva amenințărilor externe. Majoritatea declarațiilor oficiale care se adresează celorlalte țări sunt realizate prin căile diplomatice formale sau prin comunicare directă dintre ministerele de externe și conducătorii ai statului, însă funcționarii guvernamentali pot da declarații, atât către auditoriul din propria țară cât și către popoare și guverne străine, în cadrul conferințelor de presă și întrunirilor politice .

Tema comunicării interstatale include, statuarea obiectivelor unui guvern, raționalizarea lor de asemenea, amenințări, promisiuni, expunerea posibilității de a încheia înțelegeri asupra unor probleme litigioase. Diplomații sunt parțial încununați de succes când pot determina un guvern la care sunt acreditați, să dețină, asupra unei împrejurări specifice, aceeași perspectivă pe care o are guvernul ale cărui interese le reprezintă; succesul este deplin când e posibil să schimbe sau să mențină acțiunile unui guvern străin într-o manieră favorabilă intereselor guvernului ale cărui interese le reprezintă. De obicei, în timpul procesului de comunicare cei care formulează politici își vor revizui obiectivele în lumina circumstanțelor ce se schimbă și în funcție de răspunsurile guvernului străin; și întreaga procedură continuă până când consensul este atins prin negociere, până când este impus, sau până când unul dintre guverne își abandonează, sau își retrage

cererile dacă întâmpină o rezistență din exterior. Dar, înainte de a avea loc negocieri sau schimburi obișnuite de informații și opinii, statele, prin guvernele lor, trebuie să se recunoască unul pe celălalt. Aceasta reprezintă o expresie formală necesară intrării într-un club de state. Fără o recunoaștere formală, entitățile politice nu pot beneficia de nici unul din drepturile și garanțiile pe care le asigură dreptul internațional.

## 2. Recunoașterea diplomatică

În secolul XX, practica în **recunoașterea diplomatică** a devenit mai controversată, mai politică și mai puțin automată. Recunoașterea diplomatică furnizează unității politice o formă de legitimare externă și sprijin.

Guvernele pot să refuze acordarea recunoașterii unui stat nou, chiar dacă a întrunit condițiile minime. Acest lucru înseamnă excluderea unității politice din comunitatea internațională și poate reprezenta un pas calculat către anihilare.

De asemenea, în cadrul recunoașterii statalității, există problema recunoașterii noului conducător al guvernului din partea unui stat deja existent. Acolo unde guvernele se schimbă prin proceduri reglementate, ca alegerile prezidențiale și parlamentare, recunoașterea este acordată automat. Dar, acolo unde un guvern ajunge la putere printr-o revoluție, lovitură de stat sau, asasinat, decizia de a extinde sau a restrânge recunoașterea devine o chestiune de politică diplomatică și strategică. Fără îndeplinirea procedurii de recunoaștere, comunicarea diplomatică formală era dificilă și chiar imposibilă. Nerecunoașterea este un semn distinctiv de dezaprobare și dacă suficiente guverne fac la fel, statul care nu este recunoscut ar putea întreține cu dificultate relațiile de afaceri, diplomatice și comerciale normale cu celelalte state. Dacă relațiile diplomatice sunt stabilite formal prin politici de recunoaștere ele pot fi și întrerupte. Acesta este doar un model dintr-o serie de forme de presiune diplomatică proiectat pentru schimbarea comportamentului "țintei" sau pentru a exprima doleanțele unui stat. Acolo unde două state au întrerupt căile de comunicare formale prin întreruperea relațiilor diplomatice, pot să ceară unei a treia țări să-și folosească instituțiile pentru menținerea unor legături minime între cele două țări. O variațiune pe aceeași temă o constituie relațiile la un nivel secundar.

Aceste modalități diferite de manipulare a practicii diplomatice, incluzând chestiunea recunoașterii, sunt mijloace de ghidare ale unui conflict și de încercare de a influența alte guverne. Dar în cele mai multe cazuri, o dată recunoașterea acordată, avantajele menținerii în totalitate a relațiilor diplomatice surmontează deseale realități simbolice ale întreruperii lor sau ale coborârii lor la un nivel mai scăzut.

Astăzi, diplomații caută să extindă interesul național în teritorii străine, să protejeze societatea națională de un pericol iminent, să mărească volumul tranzacțiilor, să rezolve un conflict asupra unui teritoriu contestat sau să controleze traficul de droguri.

Modele bilaterale de comunicare diplomatică ale sec al XVIII-lea au făcut loc conferințelor multilaterale ad-hoc și mai recent au făcut loc organizațiilor diplomatice și tehnice permanente - și în primul rând ONU.

Astăzi, conceptul de **conferință diplomatică** multilaterală este instituționalizat prin Organizația Națiunilor Unite și agențiile specializate. Aceste organizații sunt bine cunoscute, dar diplomația multilaterală are loc constant în mii de conferințe ad-hoc, cât și întâlniri mai puțin formale între diplomați și reprezentanți ai guvernului.

Majoritatea marilor conferințe multilaterale din perioada noastră include și alte întruniri importante: întâlnirile organizațiilor non-guvernamentale care își fac negocierile proprii și își fac propriile rezoluții. Acestea sunt arătate diplomaților oficiali.

Fie conduse de diplomați experimentați sau de șefi de state, comunicarea dintre guverne, care reprezintă o gamă largă de sisteme sociale economice și politice, este în mod normal vulnerabilă la o serie de distorsiuni datorate diferențelor culturale, clivajelor ideologice [1] și neînțelegerilor de suprafață.

**Protocolul diplomatic** reprezintă un sprijin important pentru diplomați în vederea îndeplinirii însărcinărilor într-o manieră eficientă.

### 3. Imunitățile

Dacă guvernele încearcă să influențeze politicile și acțiunile altor guverne printr-o comunicare eficace, e necesar să presupună că agenții lor diplomatici de dinafară nu vor fi abuzați [2] sau puși în situații care nu le-ar permite să se angajeze în negocieri și modalități de convingere libere.

Legea, că diplomații și ambasadele lor trebuie tratate ca și cum ar fi pe pământul lor natal încă mai este o regulă generală a legislației internaționale. Ei au imunitate față de urmărirea penală conform legilor, cutumelor sau reglementărilor guvernământului la care sunt acreditați. Cei care se bucură de statut diplomatic (de obicei întregul personal străin din ambasadă) nu pot fi arestați de ofițeri de poliție din țara la care au fost acreditați, iar intrarea agenților guvernamentali este interzisă. Ei pot intra doar la invitația corpului diplomatic. Totuși, dacă diplomații comit infracțiuni serioase atunci țara-gazdă poate să ceară ca diplomații respectivi să fie retrași sau să ceară ca imunitățile lor să fie ridicate și să fie acuzați și judecați de curțile de justiție ale țării-gazdă.

În majoritatea cazurilor, guvernele își recheamă diplomații când acest lucru li se cere însă, de obicei, numirea unui diplomat, persona non-grata este cauzată de acțiunile politice ale diplomatului și nu din încălcarea unei legi locale. Ambasadori și alți demnitari diplomatici sunt declarați persona non-grata când eficiența lor a fost compromisă de afirmații politice indiscrete, implicare în afacerile interne ale țării-gazdă sau folosirea pentru profit a statutului lor pentru a realiza activități de spionaj.

Diplomații se bucură de imunitate față de legile țării la care sunt acreditați însă, s-au formulat și reguli ce limitează tipurile de acțiuni pe care diplomații le pot face în influențarea politicilor guvernelor străine. Principala limitare o constituie restricția că nu pot să se implice în afacerile politice interne ale statului la care sunt acreditați. În mod normal diplomații ar trebui să discute probleme oficiale cu reprezentanții guvernului. Bineînțeles, pot să-și protejeze politicile propriului guvern adresându-se unor grupuri private străine, dar nu au voie să ceară acestor oameni să facă presiuni asupra propriului guvern; de asemenea le este interzis să procure fonduri pentru partide politice sau să acorde posturi de conducere sau alte servicii insurgenților, unor facțiuni politice sau organizații economice.

Aceste reguli de neimplicare sunt bine clarificate și stabilite în practica legislativă și cutumiară, dar cum problemele interne ale țărilor au o implicație externă din ce în ce mai mare, regulile sunt în mare măsură încălcate.

### 4. Funcțiile diplomaților

Pe lângă rolul principal al diplomaților în negociere și în comunicarea informațională între guverne ei îndeplinesc o serie de alte îndatoriri.

**Protecția conaționalilor**, îndatorire ce include protejarea vieții și promovarea intereselor rezidenților naționali sau celor care călătoresc în străinătate, este o chestiune de rutină cu toate că în timpul unor incidente, rolul diplomaților în acest domeniu poate deveni foarte important. Conaționalii trebuie protejați sau evacuați dacă este necesar, trebuie reprezentați de un consilier, dacă sunt închiși, iar proprietățile lor sau interesele lor în țara străină trebuie protejate dacă guvernul străin nu realizează acest lucru. Este o practică generală între marile puteri să numească mai degrabă agenți consulari decât personali din ambasadă pentru a realiza aceste îndatoriri. Consulatele [3], care se pot găsi în mai multe orașe dintr-o țară, sunt subunități diplomatice care ajută călătorii care vor să plece sau să vină din țara gazda, în problema vizelor sau a altor informații, protejează interesele cetățenilor proprii, când se află pe pământ străin și ajută tranzacțiile comerciale.

În rolul lor de **reprezentanți simbolici**, ambasadorii, pe lângă participarea la ceremonii și alte întâlniri mondene, trebuie să se adreseze grupurilor străine și să fie prezenți la toate evenimentele cu care țara lor are vreo legătură, oricât de mică ar fi aceasta.

Deoarece informațiile și datele sunt materiile prime ale politicii externe, strângerea și obținerea de informații - prin acte oficiale, la cocktail-uri sau prin mijloace ascunse - este cea mai importantă însărcinare a unui diplomat pe lângă activitățile lui de negociere. Informațiile precise

trebuie să fie disponibile celor care formulează politici în cazul în care există o minimă discrepanță între aspectul obiectiv al mediului și imaginea asupra mediului pe care o au cei care formulează politici. Datele cu privire la potențialul militar, personalități și curente, sau probleme economice pot fi furnizate de serviciile de securitate de dinafară; dar experții, în strângerea de informații, întâmpină greutăți când e vorba de înțelegerea și cunoașterea unor curente, intenții, răspunsuri, atitudini și motivații. Cu toate că și diplomații pot furniza o însemnată cantitate de date neprelucrate în rapoartele lor, principalul lor rol în furnizarea de informații este să-și folosească îndemânarea și familiaritatea cu societatea străină pentru a interpreta datele și să realizeze rapoarte și informații veridice asupra reacțiilor guvernului străin cu privire la politicile propriului guvern.

O mare parte din comunicarea diplomatică între guverne o ocupă schimburile de vederi, prezentarea intențiilor și încercările de a convinge alte guverne că anumite acțiuni, cum ar fi participarea la o conferință, micșorarea taxelor vamale sau oferirea susținerii diplomatice cu privire la o anumită problemă internațională, să acționeze în interesul lor. În aceste domenii nu au loc negocieri dificile, diplomații sau reprezentanții guvernului nefăcând amenințări sau neoferind concesi. Majoritatea contractelor diplomatice obișnuite, ce au loc între guverne, aparțin acestor domenii, și toate vizitele șefilor de state nu au loc în scopul negocierilor, ci doar pentru „a schimba păreri” și a oferi „consultanță”.

Întâlnirile diplomatice bilaterale sau conferințele multilaterale pot fi realizate pentru crearea și introducerea iluziei că un guvern este serios interesat de negocieri cu toate că nu dorește încheierea nici unui acord. Dacă guvernul respectiv este de acord să negocieze, atenția opiniei publice ar putea fi distrasă de la o parte din activitățile guvernului respectiv.

Un guvern ar putea participa la negocieri diplomatice doar pentru a-și face propagandă; se folosește de o conferință nu doar pentru a ajunge la un compromis asupra unei arii limitate de probleme, cât pentru a transmite apeluri lungi către opinia publică pentru a submina poziția opozanților săi în negocieri într-o perioadă în care „diplomația secretă” este văzută cu suspiciune și multe negocieri diplomatice sunt prezentate presei și publicului, o conferință, care, sigur va beneficia de o publicitate intensă oferă un prilej excelent pentru influențarea atitudinilor opiniei publice. Forumul deschis al Adunării Generale al ONU oferă o ocazie importantă pentru influențarea opiniei nediplomatice. Mulți observatori ai problemelor ONU remarcă faptul că majoritatea discursurilor din această instituție sunt direcționate spre domenii de interes intern și internațional și nu pentru informarea celorlalți delegați.

Diplomația are mai ales rolul de a încheia înțelegeri, compromisuri și acorduri acolo unde obiectivele guvernului se contrazic. Diplomația se ocupă, fie la întâlniri private, fie la conferințe publice cu încercările de a schimba politici, acțiuni, obiective și atitudini ale celorlalte guverne și ale celorlalți diplomați prin persuasiune, oferind facilități, concesi mutuale sau amenințând.

Într-o perioadă în care inovațiile tehnologice creează tot felul de probleme care surmontează granițele naționale, totuși, diplomația poate încheia înțelegeri de colaborare și se mai poate ocupa cu probleme ca: poluarea mărilor, proliferarea armelor nucleare, prețul cafelei și al grâului și diferite curse ale înarmărilor ș.a.m.d.. Cu toate că diplomația are ca interes modificarea comportamentului prin persuasiune, totuși se prezintă ca un prilej de învățare foarte tehnică, birocratizată și mutuală, în care guvernele încearcă să formeze reguli și formule pentru alocarea unor costuri care vor aduce stabilitate, precauție, costuri și riscuri reduse pentru o mare diversitate de „probleme” internaționale. Diplomația, în aceste contexte, e mult mai mult decât negocierea concesiilor până când se ajunge la o înțelegere acceptată de ambele părți. Ea reprezintă și învățarea mutuală despre probleme importante și dezvoltă principii generale cu ajutorul cărora înțelegerile specifice pot fi formulate.

### **5. Jocul negocierii în diplomație**

Discuțiile asupra unor probleme litigioase pot fi începute printr-o serie de semnale făcute de părți pentru a-și arata disponibilitatea de a avea discuții formale. Dar chiar și când părțile au căzut de acord să întreprindă negocieri, există o serie de probleme preliminare care trebuie rezolvate înainte ca orice discuție mai importantă să ia loc.

Tabelul arată unele din chestiunile preliminare care au loc în procesul de negociere. Prima oară se hotărăște locul unde vor avea loc discuțiile. Dacă negocierile se petrec între adversari, atunci regula împământenită în ultimele două decenii a fost alegerea unui oraș dintr-un stat neutru. Dacă negocierile se petrec între state care întrețin relații de prietenie atunci acestea vor avea loc în capitala uneia dintre părți.

**Tabel. Procesul formal de negociere**

CADRUL	PROCESUL	REZULTATE
1. Întâlniri deschise vs. întâlniri închise.	1. Pregătirea regulilor jocului (discuții despre negocieri):	1. Obiectivele părților.
2. Întâlniri bilaterale vs. multilaterale.	a. Locul (orașul).	2. Alternative noi create sau revizuirea condițiilor maxime și minime.
3. Situații de stres sau de criză sau circumstanțe mai normale.	b. Părțile și mărimea delegațiilor.	
4. Timpul existent (disponibil sau nu ex. Ultimatum).	c. Limbile în care se conversează, așezarea la masa de negocieri.	3. Rezultate posibile:
5. Rolul mediatorului vs participanți direcți.	d. Reprezentarea presei etc.	a. Tratat sau "înțelegeri".
	2. Negocieri permanente:	b. Amânarea negocierilor.
	a. Prezentarea pozițiilor.	c. Încheierea negocierilor și lăsarea problemelor nerezolvate.
	b. Prezentarea cererilor și condițiilor.	
	c. Comportamente și semnale simbolice.	
	d. Persuasiune.	
	e. Promisiune.	
	f. Amenințări.	
	g. Angajamente.	
	h. Concesii.	

Părțile care iau parte la negocieri ridică și ele o serie de probleme. Criteriul obișnuit este "Cine este implicat în chestiunea litigioasă?". Cei care sunt implicați cât de puțin sunt de fapt invitații necesari pentru definitivarea problemelor în cauză. Dar deseori apare problema părților care nu au un status diplomatic formal.

Gama de **tehnici și tactici din diplomație** care trebuie preluate în negocierea diplomatică depinde, în general, de gradul de incompatibilitate între interesele și obiectivele a două sau mai multe națiuni, până unde sunt națiunile dispuse să-și apere interesele cât și gradul disponibilității părților de a încheia un acord. Negocierile diplomatice [4] între prieteni și aliați de puține ori prezintă aceleași caracteristici ca cele între guverne ostile. Acolo unde există deja un acord asupra principiilor unei probleme, negocierea constă doar în precizarea, detaliilor sau deducerea consecințelor din principii. Când guvernele sunt receptive la interesele mutuale, în majoritatea cazurilor acestea prezintă o bază bine fundamentată pentru compromisuri și concesiuni mutuale. În cadrul negocierilor din Uniunea Europeană, de exemplu, părțile sunt de acord cu obiectivele organizației și își cunosc foarte bine nevoile și interesele economice reciproce. Într-un cadru mai general, ei pot negocia asupra unor probleme tehnice esențiale fără să fie nevoie să împace principiile de bază. Dorința generală de a ajunge la un acord îi poate determina pe agenții care

negociază să facă concesii. Alternativa este inflexibilitatea unei poziții , evitarea acordului și acceptarea publicității adverse pentru adoptarea unei asemenea poziții.

Acolo unde obiectivele sunt fundamental incompatibile și ambele părți își mențin cu tărie pozițiile, problema influențării comportamentului, acțiunilor și obiectivelor prin negociere diplomatică devine mult mai complexă. În asemenea condiții există două etape pentru a ajunge la o înțelegere. În primul rând, o parte va trebui s-o determine pe cealaltă să dorească un acord de orice fel; va trebui cumva să-l determine pe celalalt că orice înțelegere sau acord este preferabil status-quoului care constă în poziții incompatibile sau în lipsa unui acord sau, invers, consecințele lipsei unui acord sunt mai nefavorabile decât consecințele unui acord . În al doilea rând, o dată ce etapa "acordului asupra unui acord" a fost realizată, cele două părți mai trebuie să negocieze asupra termenilor specifici acordului final.

Dintre cele doua etape, prima este mai dificil de realizat când atașarea la obiectivele incompatibile este puternică; atâta timp cât una dintre părți consideră că poate să-și atingă obiectivele prin alte acțiuni decât negocieri, negocierea diplomatică nu va duce la realizarea unui acord.

Dacă ambele părți au luat decizii că acordul este mai dezirabil decât lipsa acestuia sau menținerea status-quoului , rămâne la discreția părților să negocieze asupra detaliilor specifice ale acordului. Diplomații pot folosi o largă varietate de tehnici de negociere [5]. De fapt, ei își prezintă condițiile, își clarifică obiectivele, și folosesc persuasiunea prin aducerea unor argumente sau prin prezentarea unor date care ilustrează corectitudinea punctelor lor de vedere sau gradul nevoilor lor. Rezumând, ei se angajează într-o dispută. Ocazional pot folosi amenințări sau să ofere recompense pentru a încerca obținerea acordului asupra propunerilor lor și dacă dau greș, reevaluează pozițiile în termenii unor concesii posibile, sperând că vor ajunge la o înțelegere favorabilă sau o schimbare a obiectivelor celeilalte părți. Tot timpul trebuie să își arate simultan angajamentul lor față de poziția de pe care negociază, iar în cazul în care nu fac acest lucru cealaltă parte presupune că nu sunt foarte atașați condițiilor lor și sunt dispuși la un compromis fără compensații semnificante. Promisiunea unei recompense oferă un avantaj în cazul unor viitoare precizări care sunt litigioase. Acesta poate varia de la promisiuni în termeni de pace "soft" (blândă), împrumuturi monetare sau susținerea diplomatică la o conferință viitoare până la acte simbolice ca eliberarea unilaterală a unor prizonieri de război sau oprirea ostilităților.

Eficacitatea unor acțiuni de amenințare depinde, mai ales, de credibilitatea acestora . Statul B trebuie să creadă că amenințarea se va materializa dacă nu este de acord cu cererile statului A. Credibilitatea va fi instaurată când B își dă seama că A e capabil să materializeze amenințarea și astfel să afecteze B, fără ca interesele lui să fie amenințate. Dacă, de exemplu, diplomații statului A amenință că părăsesc o conferință, și B știe că un asemenea fapt ar periclita grav șansele obținerii unui acord favorabil, ar putea foarte bine să facă concesii de ultim, minut pentru a preveni întreruperea negocierilor.

Pentru ca amenințările să fie credibile ele trebuie să afecteze doar una dintre părți. Statul A trebuie să arate că dacă amenințarea se materializează , acest lucru nu îi va afecta interesele cu alte cuvinte, costurile obiectului amenințării va fi mult mai mare decât ale părții care va materializa amenințarea. Dacă statul A amenință cu ieșirea dintr-o conferință (de obicei după un anumit semnal, cum ar fi trimiterea acasă a negociatorului șef pentru "consultații"), însă statul B știe că A va avea de suferit din cauza condamnării publice pentru faptul că a "stricat" conferința, atunci, amenințarea nu prea este credibilă. Într-adevar, statul B ar fi tentat să considere că amenințarea statului e un fals, caz în care statul A ar fi pus într-o situație foarte dificilă. În anumite cazuri, cei care amenință trebuie să facă anumite lucruri care arată că sunt capabili să-și materializeze amenințările. Aceasta ar putea implica, mobilizarea trupelor, întreruperea ajutorului străin sau a comerțului pentru o scurtă perioadă de vreme, reducerea personalului ambasadei sau mimarea părăsirii unei conferințe toate acestea indicând că amenințarea va deveni realitate dacă va fi necesar.

În ultimul rând, ar putea fi avantajos să se facă amenințări deliberate, imprecise sau, cum ar spune alții, un avertisment amenințător. Cu toate că acestea ar putea să nu fie credibile ar putea da

avantajul părții care amenință o serie de alternative asupra formelor de pedepsire prin acțiune sau inacțiune - dacă cealaltă parte nu ia în serios amenințarea. Frazele diplomatice obișnuite ca, "nu vom sta degeaba până când", în timp ce statul B face ceva, sau statul B "trebuie să-și asume întreaga responsabilitate pentru consecințele acțiunilor sale", sunt amenințări de tipul mai sus amintit. Ei nu angajează pe cel care amenință în comiterea de acțiuni specifice ci indică faptul că acțiunile statului B sunt percepute ca periculoase și ar putea duce la o contra acțiune sau revanșă. Amenințarea imprecisă evită plasarea statului A într-o poziție de unde nu poate manevra. Există un conflict inerent între dorința de a face o amenințare credibilă și dorința de a păstra libertatea de acțiune.

Problema cu realizarea amenințărilor în negocierile diplomatice este următoarea: chiar dacă sunt destul de credibile, cealaltă parte ar putea să le verifice. În acest caz, cel care amenință trebuie să acționeze și, astfel, să-și afecteze propriile interese sau să se retragă și să câștige reputația de demagog. Cu alte cuvinte, dacă amenințarea este verificată, ea își pierde rostul.

Pe lângă schimbul de concesiuni - chiar complet inegale - negociatorii sunt nevoiți adesea să enunțe termeni care nu vor periclita în viitor întreruperea sau afectarea unui acord. Majoritatea acordurilor includ noțiuni de schimb și reciprocitate; dar trebuie să existe o oarecare încredere că prevederile și schimburile inerente acestor acorduri să fie îndeplinite, iar în cazul în care ele sunt încărcate, să existe un mecanism de rezolvare a disputelor sau de acordare a unor sancțiuni. Se poate vedea mai ales în istoria negocierilor cu privire la controlul armamentelor, că părțile au refuzat destul de des anumite propuneri pe motiv că nu includeau mijloace verificabile pentru detectarea încălcărilor. De-a lungul anilor, guvernele au dispus de o serie de dispozitive pentru prevenirea unor riscuri. Acestea au inclus schimbarea de ostatici (reținerea lor până când toate prevederile acordului au fost implementate), obținerea de garanții de la a treia parte, realizarea de sancțiuni imediate, și realizarea prin multe alte modalități de influențare negativă a costurilor statului potențial învins.

Persuasiunea prin argumente și prezentare de informații prin oferirea de recompense, amenințări, luări de angajament și prevederea riscurilor sunt principalele tehnici folosite în procesul de negociere diplomatică dintre națiuni. Aceasta este un tipar obișnuit, dar mai există și alte posibilități. În cazul unei balanțe de puteri complet inegale, una dintre părți ar fi în postura realizării unui dictat. Ea oferă condițiile care trebuie acceptate neapărat. Se pot face unele compromisuri asupra unor detalii, dar tiparul este că partea mai slabă este silită să dea temei legal unei capitulări.

Un alt tip de negociere include căutarea unei formule generale sau a unui set de principii acceptate de ambele părți. Procesul de negociere este minim în contextul folosirii amenințărilor sau acordarea recompenselor; mai degrabă, una sau ambele părți (deseori un mediator) caută soluții alternative care sunt prezentate pentru evaluare ca un plan de măsuri. O dată ce o formulă este acceptată, atunci negocierea va avea ca obiect clarificarea detaliilor.

## **6. Tactici de negociere**

Majoritatea tacticilor prezentate sunt folosite mai ales în situațiile în care un guvern încearcă să schimbe acțiunile și politicile celuilalt - adică, să-l convingă să facă ceva ce altfel nu ar fi făcut. Spre deosebire de aceste tactici rezolvarea problemelor este un proces unde două sau mai multe părți încearcă să creeze reguli pentru rezolvarea unor probleme care se ivesc în mediul fizic sau diplomatic. În situațiile deschise negocierii prevalează condiții foarte puține - câștigul unuia e văzut ca pierderea celuilalt - iar în rezolvarea problemelor părțile observă că studierea unei situații, găsirea unor resurse și cooperarea generală ar putea duce la avantaje mutuale și nici o valoare mai importantă nu va trebui sacrificată pentru obținerea unui acord. Pot apărea diferențe între specificările exacte ale drepturilor, îndatoririlor și costurilor dar acestea sunt detalii care sunt deasupra consensului general asupra unor obiective.

Miile de tratate și instituții științifice, culturale, tehnice, economice și de comunicare sunt rezultatul încercării rezolvării unor probleme împreună, acolo unde toți recunosc, că o acțiune unilaterală nu va avea succes.

Negociatorii aflați în situații de rezolvare a problemelor la început își prezintă datele și studiile tehnice ale problemei. Acestea alcătuiesc baza propunerilor prezentate ca o schiță de tratat sau constituție pentru o organizație internațională nouă. De multe ori, cercetarea tehnică, analiza și interpretarea datelor sunt realizate de specialiști din mai multe state, ei lucrând împreună. Rezolvarea problemelor pune accentul pe câștigurile care vor fi obținute prin concesii mutuale; iar diplomația susține că este interesul națiunii să realizeze sacrificii pe termen scurt pentru câștiguri pe termen lung. Sensul acestui enunț este că din toate contactele diplomatice dintre guverne și dintre guverne și organizațiile internaționale, rezolvarea problemelor predomină. Dar, dincolo de chestiuni de război și pace, și de schimburile diplomatice care se ocupă cu aceste chestiuni, există o rețea vastă de contacte între guverne care se ocupă în principal cu coordonarea și încadrarea într-un tratat acele prevederi care au fost clarificate prin procedurile silențioase de rezolvare a problemelor.

În unele negocieri delegațiile pot deveni atât de împărțite încât nu poate fi susținută nici o poziție unanimă, în acest caz, fiind necesară schimbarea personalului pentru a se obține un consens. Diplomații mai degrabă demisionează decât să îndeplinească instrucțiunile cu care ei nu pot fi de acord. Deci, diplomația este un exercițiu de negociere cu multe fațete și nu doar negocierea unor concesii între adversari.

**Procesele diplomatice și de negociere** [6] sunt supuse unei varietăți de jocuri de culise, distragerea atenției și acțiuni simbolice care servesc nu doar ca barometre ale prieteniei sau ostilității a două sau mai multe guverne, ci pot fi folosite pentru crearea unui context favorabil sau nefavorabil pentru aspectele mai formale ale negocierilor.

Oricine se uită la televizor sau citește ziarul este familiar cu unele din tacticile diplomatice. Folosind o metaforă din teatru, Raymond Cohen a prezentat o serie de "efecte de scenă" pe care liderii guvernelor și șefii de stat le folosesc ca dispozitive de "semnalizare" și ca artificii de argumentare a prestigiului. Întâlnirile între șefii de stat, de exemplu, sunt minuțios aranjate pentru a crea o impresie maximă asupra celor care se uită la televizor.

Și vizitele șefilor de stat sau guvern pot reprezenta un barometru bun al relațiilor diplomatice, iar nivelul de expunere la public prin mass-media ar putea aduce noi avantaje în mărirea prestigiului diplomatic. Covorul roșu, salvele de tun, șirul de reprezentanți ai guvernului și alți diplomați, steaguri de-a lungul străzilor ce pleacă de la aeroport și luxul în care oaspetele este primit, acestea reprezintă mai mult decât amabilitate; ele indică statusul și gradul de bunăvoință sau ostilitate.

Elementele de teatru nu se aplică doar pregătirii unui scenariu și pentru protocol. Costumele și gesturile sunt de asemenea realizate pentru a prezenta anumite imagini, mesaje și semnale.

Zâmbete și expresii ale emoției erau folosite pentru a exprima o prietenie excepțională în timp ce tristețea, dezinteresul sau, în timpul întâlnirilor partidelor comuniste din lume, lipsa aplauzelor la un discurs, indică diferite grade de ostilitate.

Cum liderii politici sunt foarte sensibili la detalii, prezentările care le afectează prestigiul personal cât și cel al țării, tonul general al ceremoniilor de primire cât și gradul de ospitalitate pot determina modificări asupra discuțiilor. În mai multe cazuri, discuțiile au fost întrerupte pentru că un conducător s-a simțit neglijat de gazda sa.

**Arta teatrului diplomatic** avea rolul de a impresiona - sau de a trimite semnale către - reprezentanții Curții și diplomații profesioniști. Astăzi, audiența este mult mai largă și este important dacă acele audiențe au un rol în formularea și implementarea politicii externe.

## Concluzie

### **Importanța negociatorului în relațiile diplomatice**

Din cele mai vechi timpuri și până în zilele noastre, experiența a dovedit că în domeniul complex și dificil al negocierilor diplomatice - opțiunea cea mai înțeleaptă este aceea de a alege profesioniști, pentru că "un conducător înțelept va recurge la negociatori competenți, pentru care negocierea este o profesie, poate una din cele mai dificile profesii"[7].



Având în vedere că "principala funcție a diplomației este negocierea, calitățile cerute de un bun diplomat se confundă în bună măsură cu cele pretinse unui bun negociator"[8]. De competența, talentul, perseverența și strălucirea negociatorului depinde - în multe cazuri - soarta unei națiuni, în vreme de pace și în vreme de război; pentru că, așa cum afirma cardinalul Richelieu: "tratativele duse cu iscusință și perseverență... pot determina opțiuni majore în viața națiunilor și influența cursul evenimentelor".[9] Acest diplomat model a demonstrat în toată activitatea sa diplomatică "tenacitate ... pentru a obține influență și putere, și spirit autoritar"[10] calități pe care le-a folosit cu înțelepciune și cumpătare, cu unicul scop de a-și servi țara.

Nenumăratele confruntări dintre națiuni din decursul timpului au dovedit că cea mai dificilă postură este cea de învins: „Când armele își vor fi pierdut tăișul, când înflăcărarea se va stinge, când forțele vor fi epuizate și visteria va fi golită, suveranii vecini vor profita de slăbiciunea ta pentru a acționa...”[11]. Dacă națiunea învinsă ar beneficia de iscusința și puterea de convingere a unui diplomat de talia lui Talleyrand, atunci nu ar trebui să se teamă prea mult de condițiile armistițiului și ale tratatului de pace.

Unul din cei mai inteligenți gânditori politici din perioada renașterii a fost Niccolo Machiavelli - care, în lucrarea sa "Principele", un adevărat manual al conducerii principatului - făcea următoarea apreciere: "cel care ia puterea trebuie să se asigure împotriva dușmanilor, să-și câștige prieteni, să învingă prin forță, fie prin înșelăciune, să se facă iubit și temut de popor, urmat și respectat de soldați... să înnoiască prin legiuiri noi vechile orânduiri... să-și păstreze prietenia regilor și principilor, în așa fel încât aceștia să-i facă bucurii favoruri sau să-i facă răul cu teamă"[12]. Acest portret corespunde în bună-măsură unui Principe, unui conducător, dar la fel de bine întrunește calitățile pe care ar trebuie să le aibă un negociator, un diplomat de succes.

Într-o viziune model, cele mai de seamă calități ale negociatorului ar trebui să fie: calmul, răbdarea, perseverența, inteligența, flexibilitatea, capacitatea de a mânui tehnicile negocierii și de a folosi limbajul potrivit; acestea alături de o serie de obligații profesionale ca: disciplina, pregătirea temeinică a negocierii, continuarea pregătirii în domeniile implicate în negocieri, efectuarea stagiilor de pregătire și participarea la schimburi de experiență [13]. În demersul teoretic de a zugrăvi cât mai fidel portretul unui negociator și diplomat ideal, cu siguranță că ar fi alese calitățile: patriotismul, profesionismul și perseverența lui Richelieu; iscusința și abilitatea lui Talleyrand; echilibrul, talentul de organizator și persuasiunea lui Mettenich; consecvența lordului Palmerston; răbdarea și tenacitatea lui Mazarin și eleganța lui Ludovic al XIV-lea.

## **Bibliografie**

1. Wight M., *Politica de putere*, Ed. ARC, București, 1988
2. K.J.Holsti – *internațional Politics. A Framework for Analysis*, Columbia University 2005
3. *Convenția cu privire la relațiile consulare*, Viena, 24.04.1963
4. Anghel, Ion M., *Dreptul diplomatic și consular*, Lumina Lex, București, 1996
5. Malița M/, *Diplomația*, Ed. Didactică și pedagogică, bucurești, 1975
6. Sir Harold Nicolson, *Diplomacy*, New York, Oxford University Press, 1964
7. Mazilu D., *tratată privind teoria și practica negocierilor*, Ed. Lumina Lex, București, 2002
8. Malita M., *Diplomația școlii și instituții – Ediția a II-a* , Ed. Didactică și Pedagogică, București, 2002
9. Mazilu D., *tratată privind teoria și practica negocierilor*, Ed. Lumina Lex, București, 2002
10. Geoffrey treasure, *Richelieu și Mazarin*, Ed. Artemis, București, 2005
11. Sun Tzu, *Arta războiului*, București, 2005
12. Niccolo Machiavelli, *Principele*, Ed. Antet, București, 2005
13. Mazilu, M., *tratată privind teoria și practica negocierilor*, Ed. Lumina Lex, București, 2002