STRATEGII ŞI MECANISME TEHNICO-TACTICE ÎN NEGOCIERILE DIPLOMATICE (CAZUL CONFLICTULUI TRANSNISTREAN)

Dragoş TANASOV, Facultatea de Relaţii Internaţionale, Ştiinţe Politice şi Administrative

The present research represents a form of initiation of a dialogue between the components of negotiation process and the process of peaceful resolution of international disputes. Surely it is important to mention that it is for the first time when it was built a direct link between such issues as strategies, techniques, tactics and diplomatic negotiations on the international arena. In order to be able to develop new models and new forms of resolutions of different conflicts both at the local and global level it is important to take a new approach which directly concerns all the aspects and components of diplomatic negotiations and which will represent a single subject. At the theoretic-practical level we can specify that once this research treats a combination of several elements , we can use it as a benchmark for those tensioned moments which concerns the process of resolution of transnistrian conflict as a formula of initiation for certain stages as well as new levels of analysis.

Pornind de la ideea că pentru a studia un fenomen este necesar să-i cunoşti părţile, atunci cu siguranţă putem menţiona faptul că aspectelor conflictelor internaţionale le sunt specifice strategiile, tehnicile, tacticile de soluţionare şi însăşi negocierea ca obiect de dialog. Primul instrument care a apărut ca formă de aplanare, soluţionare a conflictelor şi care pe parcurs a suferit doar unele mici modificări, în esenţă stabilindu-se aceleaşi aspecte, rămâne a fi negocierea. Lumea contemporană a negocierilor a cunoscut şi cunoaşte atât modificări esenţiale ca context, cât şi rămăşiţe ale trecutului mult prea bulversat de războaie, conflicte, răscoale etc.

Analizând problema respectivă, este necesar de cercetat unele aspectele conceptuale, pentru a evidenţia importanţa acestora în contextul propriu-zis al negocierilor diplomatice. În acest sens, B. Scott caracterizează strategia în procesul negocierii ca ansamblul deciziilor pe care le ia negociatorul în momentul în care îşi doreşte să atingă obiectivele propuse, influenţând direct asupra partenerilor implicaţi în dialog [1, p.46].

Odată ce am analizat conceptual noţiunea de strategie, trebuie să purcedem la analiza detaliilor care construiesc negocierile diplomatice, şi anume în acest moment vom încerca să definim tehnicile ca element-cheie. P.Hopmann ne aduce la cunoştinţă că „tehnicile nu reprezintă altceva decât un instrument practic realizat de către negociator prin anumite forme şi procedee, de atingere prin tactici a anumitor scopuri" [2, p.216]. Observăm gradul de corelaţie dintre tehnici şi tactici în acest sens, evidenţiind într-o oarecare măsură nivelul prin care o parte o poate influenţa direct pe cealaltă. Tot acest autor menţionează faptul că tehnicile pot fi folosite atât în scopuri

constructive, de realizare a obiectivelor, cât şi în mod distructiv, de a înceta negocierile, sau de a le diminua.

Totuşi, ca ultimă fază prin care se realizează un proces de negociere sau altul rămâne a fi folosirea corectă a tacticilor. Acestea de fapt reprezentând pentru mulţi autori succesul corect modelat între participanţi, deoarece de aici pornesc situaţiile în care un individ va asculta alt individ, un stat va veni la masa de negociere cu alt stat. Totodată, nu trebuie să trecem cu vederea faptul că calitatea procesului de negociere porneşte de la corelaţia tactică → tehnică→ strategie. Tactica reprezintă pentru autorul M. Maliţa elementul-cheie, flexibil expus în orice situaţie, pentru ca la momentul în care negociatorii necesită doza necesară de transformare, să o răsfrângă asupra acesteia [3, p.162]. De fapt această transformare sau flexibilitate este în folosul negociatorului, pentru a-şi desăvârşi planul, calea prin care îşi doreşte înfăptuirea interesului.

Modelele de strategii şi tipurile de mecanisme tehnico-tactice, folosite în procesul negocierii, la etapa actuală, combină un areal reprezentat de mai mulţi factori, diversitatea lor neavând limite [4, p.57]. Nu este clar expus un etalon, un model pentru strategia de negociere, sau pentru aceste mecanisme tehnico-tactice, astfel fiecare din partea participantă la procesul de negociere îşi poate modifica viziunile, ideile, convingerile, multilateralitatea activităţii date. În acest sens, cu siguranţă, putem menţiona faptul că pentru a distinge mai bine şi pentru a coordona corect semnificacitatea acestor poziţii, trebuie să identificăm pentru fiecare în parte rolul şi locul în procesul sus-menţionat de negociere.

În această ordine de idei, cel mai simplu şi elocvent moment rămâne acel de pe urma căruia am realiza că negocierea de fapt este un obiect inexistent, dacă nu îşi are în preajmă strategiile, mecanismele, tehnicile, tacticile cu care operează pentru aprobarea unor avantaje de lungă durată. Toate acestea per ansamblu determină în mare parte atât cursul veridic al istoriei, cât şi complexitatea acesteia în diversele spaţii. Putem menţiona faptul că negocierile diplomatice reprezintă cel mai paşnic şi pozitiv model de folosire a strategiilor şi mecanismelor în lumea disputelor şi contradicţiilor dintre state, dintre părţi. La acest capitol putem specifica cadrul de negocieri folosite în soluţionarea conflictului transnistrean.

De fapt, conflictul transnistrean reprezintă un focar de întrebări şi obiecţii, o totalitate de divergenţe şi dispute atât la nivel politic, cât şi social. Este important de menţionat că negocierile propriu-zise asupra acestui subiect apar cu mult mai înainte de ciocnirile armate din 1992. De la bun început putem specifica că mulţimea de idei şi propuneri, mecanisme, cum ar fi: Planul Primakov, Planul Kozak, Planul Belkovski, Planul Poroscenko/Iuscenco, Strategia „3D” la adresa rezolvării acestei probleme, au avut mai multe

puncte de interese, au fost implicate direct mai multe părți, care își doreau elaborarea unui curs în propriul avantaj.

La moment, totalitatea de strategii, mecanisme, tehnici, tactici folosite în procesul de negociere, cât de bine puse la punct nu ar fi, cât de pronunțate din perspectiva aplicabilității nu s-ar realiza, sunt influențate de foarte mulți subiecți. Societate rămâne cu un conflict „înghețat", cu o dezmembrare a viziunilor, cu un areal sporit și extremitizat al stereotipurilor.

Rolul și eficiența negocierii se analizează doar prin cazuri concrete, de aceea conflictul transnistrean evidențiază principalele aspecte ale acesteia. Totodată, s-a demonstrat încă odată interesul geopolitic major al Federației Ruse în regiune, fapt pentru care continuă să-și mențină trupele militare pe teritoriul Republicii Moldova, încălcând grav prevederile din Constituția RM, aducând prejudicii considerabile integrității teritoriale a Moldovei.

Analiza strategiilor și mecanismelor tehnico-tactice permite modelarea acelui areal de cunoștințe propuse pentru elaborarea unor noi modele și forme. De aici putem remarca câteva principii valabile atât pentru spațiul de negociere național, cât și internațional:

- procesul propriu-zis de negocieri trebuie să se bazeze și să se axeze pe respectul necondiționat pentru integritatea teritorială, independență și suveranitate;
- metodele, tehnicile, tacticile folosite în procesul de reglementare pașnică trebuie să fie scoase din sfera nemijlocită a politicii și diplomației și să fie dominate de un lucru realist și pragmatic;
- formarea sistemului de abordare în rezolvarea conflictelor politice, teritoriale și internaționale trebuie să reiasă la maxim din specificul evidenței și dinamicii sistemului internațional contemporan;
- concentrarea asupra esenței negocierilor și nu asupra formei lor, negocieri la care își exprimă pozițiile nu doar cei mai emotivi reprezentanți ai părților, dar și cei care au poziții clare și bine argumentate.

Aceste și alte realizări la subiectul dat vor permite stabilirea acelei interconexiuni dintre pragul teoretic și aplicativ la realizarea strategiilor și mecanismelor prin negociere.

Referințe:

1. SCOTT, B. *Arta negocierii.* București: Editura Tehnică. 1996. 152p.
2. HOPMANN, P.T. *The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts*. U.S.A: Univ. of South Carolina Press, 1996. 353 p.
3. MALIȚA, M. *Teoria și practica negocierii*. București: Politica, 1972. 175p.
4. ROMAIN, CH. *Principles et tactiques pour bien negocier*. Socheaux: Marabout. 2007. 146 p.

Recomandat
Veronica ROTARU, lector