

**ARGUMENTAREA CA MIJLOC DE ASIGURARE  
A INTERESELOR NAȚIONALE**

**(Studiu comparat: Franța vs Republica Moldova)**

*Carolina BOGATIUC*

*Au stade actuel, les négociations ont un caractère de plus en plus prononcées et dynamiques à la suite de la diversification des relations entre les acteurs internationaux, et sortant d'intérêts matériels et de conceptions différentes qui les placent dans des positions divergentes, pour évoluer vers une solution mutuellement acceptable, ils doivent atteindre une nouvelle compréhension des problèmes et adhérer à la vérité ou à la validité de certaines propositions. L'argumentation a cet objectif, fonctionnant avec des preuves qui soutiennent un point de vue.*

Argumentarea apare în procesul comunicării în momentul în care o persoană posedând o idee dorește „să construiască” în mintea altei persoane o convingere care să declanșeze un anumit comportament sau acțiune. În cadrul negocierilor diplomatice, argumentarea reprezintă pilonul convingerii. La fel, putem afirma căci acesta este principalul aspect ce ține de conținutul negocierii, de justificare a intereselor, de combaterea punctelor de vedere. Spre deosebire de argumentare în general, în cadrul negocierii accentul este pus pe avantajele partenerului. Regula de aur a argumentării constă în a nu presupune că partenerul știe de la început tot ce are de câștigat el din tranzacție [1].

Acolo unde este loc de argumentare, neapărat vorbim și despre negociere, cea care se bazează pe argumentare, pe dovezi, și raționamente. Negocierea este un proces de comunicare prin care două sau mai multe părți încearcă să ajungă la un punct de vedere comun cu privire la o anumită situație, un anumit comportament sau un anumit proces de schimb [2, p.27]. Considerăm negocierea ca rezultând din nemulțumirea cel puțin a unei părți față de o anumită stare de lucruri, fapt care necesită, în viziunea acesteia, o schimbare. Negocierea este în egală măsură o artă, apanajul talentului nativ și o știință cu reguli, pârgii specifice, dobândite prin experiență și învățare.

La baza fiecărei negocieri, întrunire de afaceri stă interesul național, pentru care se poartă tratative și se fac compromisuri, de aceea în acest context este demn a fi definit și conceptul de interes

național. Interesul național constituie tot ceea ce un stat în numele societății pe care o reprezintă înțelege să conserve și să dezvolte în relațiile internaționale [4, p.33].

În ceea ce privește particularitățile negocierilor diplomatice ale Franței, putem afirma că oamenii de afaceri francezi sunt cunoscuți ca având trei caracteristici de bază în relațiile internaționale: sunt fermi, insistă să utilizeze franceza și folosesc un stil orizontal în negocieri. Astfel, ei preferă stabilirea unui acord preliminar, apoi a unui acord de principiu și în cele din urmă a unui acord final. Se va acoperi în acest mod treptat întreaga arie a negocierii. Și au o mare capacitate de a câștiga spunând ferm: „Nu!” [3]. Francezii sunt mândri de talentul lor în ceea ce privește limbile străine, de aceea un francez care cunoaște o limbă străină preferă să nu o vorbească dacă nu pronunță corect.

În negocieri atunci când francezii spun „da” înseamnă „poate”, iar când spun „nu”, înseamnă „să negociem”. Întârzierile sunt considerate o jignire, iar la întâlniri o scurtă strângere de mână este considerată suficientă, sărutul pe obraz fiind doar pentru prieteni. Aceștia gândesc repede, iau decizii repede și acționează repede. Pot vorbi mult, au propuneri și idei multe, dar pot deveni agresivi și pot presa partenerii de negociere, dacă aceștia nu au o atitudine conciliatoare.

În ceea ce privește stilul de negociere al moldovenilor, conform autoarei, Veronica Rotaru [5, p.187], se caracterizează prin emotivitate, deseori sentimentalism, uneori empatie, dinamism în comunicarea verbală și utilizarea mijloacelor neverbale.

Moldoveanul este credul și, la prima vedere, poate părea direct în abordarea problemelor. Preocupat de grijile cotidiene, poate să pară pragmatic, dar la o analiză mai riguroasă ne convingem că nu este tocmai așa. Este isteț în alegerea unor căi de a convinge un partener să accepte opinia pe care o împărtășește el, dar, deseori, nu este capabil să stabilească hotarul dintre decență și indecență. Se pregătește în grabă de activități ce necesită o muncă prealabilă minuțioasă, iar dacă nu reușește să realizeze ușor și repede ce și-a propus, renunță sau amână realizarea celor preconizate pentru o perioadă nedefinită. Presa rusă [6] apreciază moldovenii în negocieri ca fiind energici, impulsivi și suficient de responsabili. Moldovenii sunt întotdeauna buni să învețe ceva nou de la partenerii sau oponentii lor, adoptând

instantaneu, copiind și modificând toate cele mai bune și cele mai avansate pentru ei înșiși.

Ca reperi comune la stilul de negociere putem identifica următoarele: ambii sunt energici, suficient de responsabili, iau decizii repede, sunt ospitalieri și se mândresc cu propria bucătărie. Cultura este unul dintre cei mai importanți factori care influențează comportamentul din timpul negocierilor. Ea include sisteme de valori, norme, atitudini, obiceiuri care îi influențează pe negociatori în modul de abordare a negocierilor.

Astfel, putem afirma că influența argumentării asupra procesului asigurării intereselor naționale ale statelor joacă un rol important. Cu cât mai bine sunt stabilite prioritățile de politică externă, cu atât va fi mai ușor de mers spre ceea ce se dorește de realizat în practică, cu precădere se știe deja ce se vrea, și se stabilesc eventuale sau posibile opțiuni de transpunere în practică. Cu cât interesele naționale sunt promovate și prezervate eficace, flexibil, cu atât va fi mai strânsă corelația dintre interese și argumentare. Argumentarea în cazul de față va fi pilonul care va întări baza, va fi instrumentul de convingere al partenerilor internaționali, organizații internaționale sau alte instituții abilitate să contribuie la realizarea intereselor naționale. La fel, când ești nu doar ascultat, dar și înțeles, auzit, prin ceea ce justifici, lucrurile prind contur, par credibile, și nimic imposibil sau greu de realizat. Contează tipul de argumentare întrebuițat și timpul acordat acestora.

Cât despre politica externă atât a Franței, cât și a Republicii Moldova, țara noastră sprijină încheierea și respectarea acordurilor în domeniul neproliferării armei nucleare, controlului asupra armamentului, susține eforturile îndreptate spre dezarmare și destindere a încordării, fapt ce îl întâlnim și în cazul Franței. Cert este că Franța fiind o țară mai activă pe plan internațional, comparativ cu Republica Moldova, dispune de mai multe posibilități și resurse, dar acest lucru nu o scapă de unele riscuri și probleme de asigurare a intereselor naționale.

Prioritar pentru ambele state este asigurarea și consolidarea securității statului, menținerea integrității statului, promovarea drepturilor omului, dezvoltarea parteneriatelor strategice cu vecinii, sporirea atractivității imaginii pe arena internațională. Aici mai adăugăm și dinamizarea procesului de integrare europeană în cazul Republicii

Moldova, precum și soluționarea conflictului transnistrian, fiind printre interesele vitale, iar pentru Franța avem lupta contra terorismului, unde este calificată drept fruntașă printre țările UE, dar și numărul sporit de imigranți musulmani, principalii provocatori de atentate teroriste.

Deși sunt țări diferite ca potențial de dezvoltare, amplasare pe mapamond, totuși acest lucru nu împiedică dezvoltarea unei cooperări de succes pe multiple domenii: economic, financiar, politic, cultural. Actualmente sunt semante 14 acorduri bilaterale între Republica Moldova și Franța, aceasta își aduce sprijinul, consultanța și expertiza în implementarea Acordului de asociere a Republicii Moldova cu UE, și nu doar.

**Referințe:**

1. *Argumentarea în cadrul negocierii*. <http://www.scribub.com/sociologie/-psihologie/comunicare/ARGUMENTAREA-IN-CADRUL-NEGOCIE-32638.php> [Accesat 09.03.2019].
2. CHEREJI, Ch.R. *Negociere și mediere în organizații publice*. București: Tritonic, 2013. 122 p.
3. *Codul bunelor maniere în afacerile internaționale. Stilul francez*. <https://conspecte.com/Cultura-organizationala/codul-manierelor-in-afacerile-internationale.html> [Accesat 30.03.2019].
4. NICOLENCO, A. Interesul național-factor determinant al politicii externe. În: *Revista științifico-practică*, Chișinău, IRIM, 2013, nr.2, 42 p.
5. ROTARU, V. *Teoria negocierilor diplomatice: Suport de curs*. Chișinău: CEP USM, 2018. 217 p.
6. *Деловая культура молдовы. Этикет*. <http://www.rusexporter.ru/business-etiquette/482/> [Accesat 16.04.2019].

*Recomandat*

*Veronica ROTARU, dr., conf. univ.*