

CZU: 327:351.86(478)
DOI: 10.5281/zenodo.6832842

**ROLUL PROCESULUI DE NEGOCIERE ÎN RAPORTUL
SECURITATE REGIONALĂ – SECURITATE NAȚIONALĂ:
CAZUL REPUBLICII MOLDOVA**

Victor SACA

Republica Moldova, Chișinău

Universitatea de Stat din Moldova

Facultatea Relații Internaționale, Științe Politice și Administrative

doctor habilitat, profesor universitar

e-mail: Vtsaca@hotmail.com
ORCID ID: 0000-0002-7765-3208

Sergiu BUZU

Republica Moldova, Chişinău
Universitatea de Stat din Moldova
Facultatea Relații Internaționale, Științe Politice și Administrative
masterand
e-mail: buzusergiu@gmail.com
ORCID ID: 0000-0002-4161-1823

After 77 years, Europe is in the middle of a new war, using exactly the same model of destruction: terrorizing civilians, indiscriminate bombing, using the media to undo the truth through lies, violating international treaties, incapacity of the League of Nations (today UN), to stop the illegal and unprovoked invasion of one nation against another, terror by starvation, rape and war crimes.

The war in Ukraine generated changes with very long-term effects, in a world rearrangement that was difficult to anticipate, before the outbreak of the conflict, politically and economically, it has accelerated the changes and made the difficult decisions that would have been taken in years, to be adopted within weeks. Their effects will redraw the political and geopolitical landscape for many decades to come. Today, in the context of the war in Ukraine and the latest news, including from the US Secret Service, which believes that Putin's war in Ukraine is likely to become "more unpredictable and intense" in the coming months and may extend from the Donbas to Transnistria, no political force, especially the country's leadership, can afford to treat it as an ordinary issue. Political and especially economic isolation, through the introduction of unprecedented sanctions, the isolation of global financial markets, the boycott of all Russian goods, especially gas and oil, may become a key mechanism for Russia to stop the war and return to the table of negotiations.

The antagonism of the belligerent camps is about to reach its peak, and the hatred infiltrated between the peoples is already at the level of DNA. Constructive negotiations are becoming more and more difficult to achieve. We pay the price for recklessness and short memory, but who does not have the memory of history, risks repeating it...

Keywords: negotiations, regional security, national security, regional conflict, frozen conflict, Republic of Moldova, Transnistria, Russia, Ukraine, soft power

În Evanghelia după Ioan, Capitolul 1, regăsim un verset cu un simbolism aparte: "La început era Cuvântul și Cuvântul era la Dumnezeu și Dumnezeu era Cuvântul", cuvântul - cel care construiește poduri între oameni, fiind echivalat cu Creatorul. "Avem două urechi și doar o singură gură, pentru a putea asculta de două ori mai multe, decât putem vorbi" (Epictet). Învățăm a vorbi de la o vârstă fragedă, dar din păcate, însușim arta comunicării toată viața și tot restanțieri rămânem. E realitatea dură în care trăim: vorbim mult, dar comunicăm din ce în ce mai puțin, acest lucru fiind valabil, atât la nivel de comunicare inter-personală, cât și interstatală. Astăzi, omenirea a ajuns în pragul celui de-al treilea război mondial sau un scenariu și mai apocaliptic, care nu poate fi total exclus - începutul sfârșitului umanității, în urma pericolului lansării armelor nucleare.

Somnul r(n)ățiunii naște monștri! Toate liniile roșii, demult au fost depășite, fără a interveni, iar dreptul internațional, nenumăratele tratate și pacte de neagresiune, au fost călcate în picioare. Plătim prețul nechibzuinței și a memoriei scurte, dar cine nu are memoria istoriei, riscă să o repete...Istoria are umor fin și o tendință ciudată de a se repeta, doar că acum, foștii rivali din cel de-al Doilea Război Mondial - Germania, Italia, sunt în tabăra aliată, cu lecțiile învățate, pe când Federația Rusă, codașă la toate lecțiile de istorie, a devenit acum simbolul nazismului.

Războaiele sunt consecințele diplomațiilor eșuate. Ne-am trezit într-o nouă realitate istorică, pare un vis urât, dar de fapt este realitatea clădită cu mîgală, în care complici au fost întreaga comunitate internațională. Aceasta se datorează în mare parte miopiei lumii civilizate, care a tolerat și a acceptat dialogul cu dictatorii, indiferent cum se numeau ei: Hitler sau Putin. Atacarea Ucrainei de către forțele Rusiei, a generat o nouă realitate geopolitică cu consecințe majore la nivelul apărării, economiei și al relațiilor internaționale, în timp ce mulți analiști vorbesc despre începutul unui nou Război Rece.

După crearea Uniunii Sovietice în 1922, Iosif Stalin a jucat un rol important în deciziile care vor duce mai târziu la tensiuni și război în regiune. Stalin a influențat decisiv guvernarea provinciilor îndepărtate și zecilor de grupuri etnice supraveghind crearea hărților și limitelor administrativ-teritoriale. În acest scop reușind să traseze în mod arbitrar frontierele, care divizau în mod intenționat comunitățile, cu scopul de a diminua puterea politică a grupurilor etnice unificate. Poziția revizionistă și nostalgică față de hotarele fostei Uniuni Sovietice este manifestată și de urmașul său, în persoana lui Vladimir Putin. Acesta în discursul despre starea națiunii din 2005 a declarat că prăbușirea Uniunii Sovietice a fost "cea mai mare tragedie geopolitică a secolului al XX-lea". Iar în martie 2018 după anexarea Crimei în 2014, venea cu o nouă declarație prin care menționa că „Crimeea nu va fi întoarsă niciodată Ucrainei” reiterând încă odată, interesul Rusiei în limitele vechilor hotare a Uniunii Sovietice. Putin a decis declanșarea războiului cu Ucraina în condițiile când majoritatea rușilor sunt pătrunși de „sindromul Weimar“ - al nostalgiei după imperiul pierdut și după grandoarea imperială sovietică a secolului XX. Investițiile ideologice ale Kremlinului din timpul mandatelor lui Putin, au capitalizat masiv frustrările filistinului rus, provocate de umilința prăbușirii URSS, îndeosebi au cultivat o nouă generație de tineri ruși, predispuși ascensiunii conservatorismului neo-sovietic, dar și fobiei antioccidentale. După cum spunea Immanuel Kant: „Un popor fără cultură, este un popor ușor de manipulat”. Termenii ca război informațional, dezinformare, distorsionare, trolling, fake news, nu sunt doar simple cuvinte, care nu ne vizează în mod direct, ci sunt parte componentă, a unei campanii sofisticate și bine pusă la punct, având obiectivul final al “spălării creierului” și a inoculării sistemice a informațiilor, la nivel de subconștient, prin diverse metode de manipulare în masă. Suntem parte a unei epoci, în care războaiele informaționale, câștigă teren în fața războaielor, în plan fizic, pe frontul clasic de luptă, iar anexarea unor teritorii sau chiar distrugerea unei națiuni, poate fi înfaptuită, grație unei ofensive propagandistice și a unui joc abil, de manipulare a psihologiei maselor. Pe acest fundal, societatea rusă, lipsită de tradiții democratice durabile, a acceptat instituționalizarea structurală a statului rus, în care factorul principal în formarea percepției despre sine și despre locul statului în lume vine de la autoritatea supremă cu puteri cvasi monarhice a președintelui și administrației sale. "O minciună, oricât de gogonată, repetată continuu, sfârșește prin a fi crezută" Joseph Goebbels, șeful propagandei naziste

În 2003 Federalizarea Republicii Moldova (celebrul Memorandum Kozak) a fost consecvent promovată de Rusia cu sprijinul tacit al Occidentului. Șeful Misiunii OSCE în Republica Moldova la acea vreme (William Hill) a fost unul dintre artizanii “consensului” de pe poziții rusești, care de fapt ar fi transformat Republica Moldova într-un veritabil protectorat rusec, controlat de la Tiraspol. În 2008 când Rusia a atacat Georgia, Occidentul a închis ochii, de facto acceptând “comoda” versiune rusească, potrivit căreia Saakashvili a provocat Rusia. Liderii câtorva state europene au ținut câte un discurs lacrimogen în Piața Rustaveli din Tbilisi, și-au exprimat celebrele “îngrijorări” și cu asta basta. În 2014 când la Kiev a izbucnit Революція гідності, o buna parte din liderii europeni făceau presiuni asupra forțelor democratice să renunțe la luptă și să accepte planul rusec de conciliere (care de fapt ar fi permis supraviețuirea regimului Ianukovici). În același an, când Rusia a anexat peninsula ucraineană Crimeea, Occidentul din nou a închis ochii, în ciuda faptului că în baza memorandumului de la Budapesta, erau garanții a integrității teritoriale a Ucrainei. Cam aceeași a fost și reacția când Putin, de facto, a anexat regiunile ucrainene Lugansk și Donbas. Occidentul și-a exprimat celebrul “deep concern”, au fost impuse o serie de sancțiuni formale și atât. Trebuie să ținem cont de faptul că, o

buna parte din liderii occidentali au acceptat tacit ca Rusia ar avea "anumite drepturi istorice" asupra Crimeei.

"Pacea mondială nu poate fi asigurată, fără a face eforturi creatoare proporționale cu pericolele care o amenință. Contribuția pe care o poate aduce civilizației o Europă organizată și activă, este indispensabilă pentru menținerea unor relații pașnice", cu aceste cuvinte își începea discursul Robert Schuman, ministrul francez al afacerilor externe, la 9 mai 1950. "Declarația Shuman" prevedea crearea Comunității Europene a Cărbunelui și Oțelului (CECO), care a fost prima, dintr-o serie de instituții europene supranaționale, care au stat la baza Uniunii Europene de astăzi. Cooperarea avea să fie concepută astfel încât să creeze interese comune la nivelul țărilor europene, ceea ce ar conduce la integrarea politică treptată, o condiție pentru pacificarea relațiilor dintre state. Lecțiile istoriei pe care noi tot ne încăpățânăm să le învățăm ne-au demonstrat nu o singură dată, că doar prin consolidarea eforturilor, consens și compromis, putem ajunge la un numitor comun, în asigurarea păcii.

Avem în aceste zile mai multe știri extrem de importante, însă două ies la suprafață: situația în raportul Republica Moldova-Transnistria și ajutorul american de 33 de miliarde. Lend-Leasul s-a dovedit a fi un aport esențial în victoria din cel de-al Doilea Război Mondial, în contextul în care evoluau lucrurile și a înclinat balanța decisiv. La 9 mai 2022, președintele Biden, a semnat al doilea act Lend-Lease, prin care acorda Ucrainei un ajutor substanțial, pentru a rezista agresiunii Rusiei. Ele sunt, fără să vrem, interconectate. De ce? Pentru că înarmarea și susținerea Ucrainei este unica șansă reală de apărare a Moldovei. Alternativa - care iarăși prinde teren în războiul informațional, ar fi ca Ucraina să fie lăsată să se apere singură, doar cu susținere verbală din partea Vestului O astfel de atitudine, care se traduce prin "nu mai înarmați Ucraina, dacă vreți pace", va duce la felierea Ucrainei, pierderea suveranității Moldovei și căderea ei în mâinile unui guvern marionetă rusesc.

Totuși, de ce negociem și în continuare punem preț pe arta compromisului și consensului? Există, cu mici excepții, o eficacitate a negocierii care face această metodă, potrivită diverselor situații conflictuale. Negocierea constituie o activitate socială a cărei istorie se confundă cu istoria societății omenești. Ea reprezintă una din cele mai importante forme de comunicare în relațiile interumane și este utilizată atât în viața politică, cât și în cea social-economică. Negocierea constituie arta compromisului și funcția centrală a diplomației. Conceptul de negociere are două semnificații complementare. una fiind dominantă. El indică fie o activitate socială, ce constă în schimbarea de obiecte, astfel încât să rezolve un litigiu, sau în schimbarea de bunuri ori de servicii în cadrul unei relații comerciale, fie o activitate socială care rezidă în stabilirea colectivă a unor reguli [1, p. 7]. Tratarea negocierii pornește de la două practici sociale majore: practicile de conflict și practicile de reglare socială. Dacă tradițional prima activitate – conflictul, disensiunea, dezacordul, constituie, în general, punctul de plecare al oricărei reflecții despre negociere există și o a doua activitate, ca un mecanism eficient de luare a deciziilor și de stabilire a regulilor de joc, regula ca instrument de prevenire și de reducere a conflictelor. Negocierea apare astfel ca un mod de a trăi în comun, specific oamenilor, ca o cale a structurării relațiilor sociale pe un anumit sistem de valori [2, p. 11].

De ce să fie preferate mai degrabă contractul decât violența, mai degrabă convenția decât impunerea? Fiindcă există un preț al recurgerii la forță, raporturile de forță sunt fluctuante, iar un adversar supus legii dure de aservire în urma unei victorii, va căuta inevitabil dacă nu este scos definitiv din luptă – să răzbune umilința, la care a fost supus și să-și restabilească puterea (istoria ne demonstrează cu prisosință acest lucru, cele 2 Războaie Mondiale, din secolul XX, sunt un exemplu elocvent, în acest sens). Negocierea are loc, fiindcă raportul de forțe se va echilibra. Fiindcă protagoniștii unei situații conflictuale au de trăit împreună și ei trebuie să-și aranjeze raporturile în timp. Fiindcă negocierea este o normă socială. Tocmeala constituie o modalitate curentă a acțiunii sociale în situații diverse, comerciale sau necomerciale. Fiindcă negocierea, spre deosebire de decizia autoritară și unilaterală, de evitare sau de conflict armat, poate livra părților un avantaj reciproc. Urmărirea interesului individual duce de cele mai multe ori, la rezultate suboptimale. Cuvântul latinesc "negotium", în română "negoț", este format din "neg" -

“nu” și “otium” - “odihnă” [3, p.274]. Negocierea este considerată în Petit Larousse drept “arta, acțiunea de a duce la bun sfârșit marile afaceri, afacerile publice; tratativele între mai multe guverne în vederea unui acord bilateral sau multilateral”. Termenul “artă” este folosit aici în mod figurativ, cu sensul lui vechi de “meșteșug”, “îndemânare”, în strădania de a ilustra cât mai bine, marea însemnătate a negocierii din punct de vedere al subtilității ei diplomatice. Negocierea implică o temeinică pregătire profesională, cultură, abilitate, iscusință, rafinament, elasticitate în gândire, spirit de cooperare și înțelegere, putere de armonizare a intereselor participanților, pe scurt, multă pregătire și diplomație.

Condițiile de bază ale negocierii pot fi rezumate astfel:

Interdependența părților - în cazul în care nu există un interes comun al părților pentru soluționarea unei dispute sau diferend, nu se poate imagina o negociere, pentru că părțile nu au la bază elemente de interdependență care să le motiveze pentru începerea unor negocieri;

Divergența de poziții este și ea o condiție pentru negocieri.; în cazul în care părțile au poziții identice, negocierea nu are obiect;

Conlucrarea părților este un element indispensabil în negocieri, care înseamnă un schimb de valori care să prezinte interes pentru ambele părți; aceasta face ca principiul fundamental al negocierii să fie ”do ut des” - dau dacă dai sau ”facio ut facies” - fac dacă faci [4, p. 140];

Acordul reciproc avantajos, fără de care negocierile nu pot fi finalizate; chiar dacă se realizează un acord, dacă el nu este conceput de toate părțile ca fiind reciproc avantajos nu va avea șanse de a fi realizat în practică.

Unul din elementele fundamentale ale negocierii, fără de care este imposibil de a ajunge la un acord atunci când se pornește de la poziții diferite, este comunicarea. În lumea reală, cu toții emitem semnale și receptăm asemenea semnale din partea altora, chiar dacă acestea nu ne erau destinate [5, p. 7]. Oamenii comunică în permanență atunci când au nevoie unii de alții, fiind de fapt, un element caracteristic și permanent al relațiilor interumane, comunicarea neînsemnând neapărat numai comunicare verbală sau comunicare scrisă. De multe ori tăcerea sau o anumită reacție/limbaj non verbal, poate și ea să reprezinte un mod de comunicare subtil. Astfel, negocierea este un proces de comunicare între două sau mai multe părți, cu scopul de a ajunge la o decizie comună. Comunicarea este un proces extrem de complex, realizându-se prin intermediul mai multor feluri de limbaje, ea putând fi perturbată de diferiți factori, depinzând de contextul în care are loc, fiind specifică fiecărui individ și putându-se desfășura la diferite niveluri. Desigur, ideal ar fi ca într-o discuție, să cunoaștem întotdeauna tipul uman al interlocutorului nostru, pentru a ne situa de la bun început pe una dintre multiplele trepte ale comunicării. Pentru aceasta însă, ni se cere să devenim și niște buni psihologi, capabili să observe oamenii din jurul lor, pentru a alege forma de comunicare cea mai potrivită, în vederea unei bune relații de colaborare. Fiecare persoană reprezintă o individualitate și fiecareia trebuie să i te adresezi în mod diferit. Bineînțeles, aici intervin foarte multe nuanțe unde se pot include gesturile, mimica, tonul, dar depinde de persoana, locul și scopul comunicării.

Pentru a realiza o mai bună comunicare la masa tratativelor, trebuie reținute următoarele reguli: Procesul de comunicare este bidirecțional. În majoritatea cazurilor, este mai important felul în care se spune ceva și nu ceea ce se spune efectiv. Trebuie conștientizată importanța gesticulației, a cuvintelor, a mișcărilor corpului, a expresiei faciale, deoarece în funcție de modul de comportament afișat va fi acceptat sau nu mesajul comunicat. Potrivit unor cercetări în acest domeniu, peste 65% din comunicările dintre indivizi sunt comunicări fără cuvinte, deci non-verbale [6, p. 22]. Negociatorul trebuie să știe exact ce dorește să spună și să fie atent la modul în care partenerul de negociere interpretează și reacționează atunci când este confruntat cu obiectivele expuse de el. Negociatorii trebuie să privească spre persoana căreia i se adresează. Ei nu trebuie să-și manifeste ticuri nervoase sau alte acțiuni care pot distra atenția ascultătorilor de la subiectul pe care îl expun. Modul în care este organizat mesajul afectează puternic impactul său asupra interlocutorilor.

Sunt două reguli fundamentale în comunicare: regula celor 5 W și regula celor 4 F.

Regula celor 5 W: întotdeauna negociatorul trebuie să fie preocupat de - who, what, when, where, why. Deci, indiferent de materialele pe care le elaborează, prima preocupare este who – cine?, a doua, what – ce dorești să comunici, a treia, when – care e momentul când vrei să faci această comunicare, a patra, where – locul la care se referă comunicarea respectivă și, cinci, cea mai importantă – de ce, why. Deci, indiferent de materialul pe care îl elaborează părțile, că e sub formă de comunicat de presă, că e sub formă de dosar, regula celor 5 W este o regulă fundamentală.

Și o altă regulă - a celor 4 F - pentru comunicare și pentru succesul acțiunilor de relații publice este ca negociatorii să fie întotdeauna de patru ori F: friendly - prietenos, frank, adică sincer, fair, adică corect și factual, la obiect.

Deci dacă negociatorii se conduc după aceste două reguli, cei 5 W și cei 4 F, sunt șanse ca negocierile, să fie pline de succes.

Mai sunt două mijloace de comunicare, respectiv, zvonul, zvonistica. Este una din modalitățile cele mai bune de comunicare pentru că zvonul nu trebuie să fie adevărat. Dacă toate celelalte modalități de comunicare te obligă cât de cât să pornești de la o realitate, la zvon nu ai asemenea probleme.

Întrucât principala funcție a diplomației este negocierea, calitățile unui bun negociator se confundă în mare măsură cu calitățile unui bun diplomat, la care se adaugă câteva calități specifice naturii negocierilor. Încă din secolul XV celebrul diplomat Machiavelli și-a notat observațiile și gândurile sale asupra acestei îndeletniciri. La o distanță de mai bine de un secol, un alt autor Italian, Ottaviano Maggi publică un adevărat manual de diplomație, în care sunt expuse pe larg calitățile unui bun negociator pentru acea perioadă. Mai aproape în timpul nostru, Francois de Callieres stabilește una din regulile de bază ale negocierilor, anume necesitatea ca fiecare parte să facă eforturi de a înțelege cât mai bine pozițiile și argumentele celeilalte părți. În manualul lui Harold Nicholson acesta stabilește câteva calități. El vorbește de corectitudine și sinceritate, să fii exact și moral. Calmul răbdarea și perseverența sunt necesare negociatorului. Un bun negociator trebuie să aibă simțul oportunității sau a momentului [7, p 186]. Una din primele calități este aceea de a fi capabil să porți un dialog fructuos, să-ți expui argumentat pozițiile și să ai și capacitatea de a asculta pozițiile celeilalte părți, pentru că altfel se ajunge la ”un dialog al surzilor”. O a doua calitate a negociatorului este aceea de a avea simțul momentului și al timpului. Orice încercare de a forța sau de a grăbi încheierea negocierilor sau de a pierde un moment favorabil, constituie elemente extrem de importante în succesul negocierilor. Trebuie înțeles faptul că, negocierile pentru a putea finalizate, negociatorii trebuie să manifeste un spirit de cooperare fără de care nu se poate ajunge la o soluție comună, pornind de la poziții divergente. În fine, negociatorul trebuie să aibă curajul de a defini soluții în termeni expliți și articulați.

Comunicarea în negocieri urmărește realizarea obiectivelor negocierii. Pentru aceasta sunt necesare mai multe calități: empatia - reprezintă capacitatea negociatorului de a se pune în poziția celui cu care negociază, practic de a privi lucrurile și din perspectiva celuilalt; naturalețea - este o altă calitate foarte importantă în comunicarea verbală însemnând să nu fie stresat sau rigid, atât în relațiile cu persoane cunoscute cât și cu cele pe care le vede pentru prima oară; claritatea gândirii - face ca mesajul negociatorului să fie mai ușor de înțeles pentru parteneri. Această calitate nu este foarte ușor de realizat, mai ales atunci când obiectul negocierilor este foarte complex, există riscul unor expuneri foarte stufoase, dar și a simplificării excesive, care ambele pot ridica probleme în negocieri. Claritatea limbajului, este consecința în comunicarea dintre negociatori a clarității în gândire. Ea implică, în același timp, folosirea unui vocabular bogat dar și a capacității de folosire a limbii în care se poartă negocierile.

În cadrul negocierilor este nevoie să examinăm și formele viciate ale tratativelor. Cea mai gravă este uzul iminent al forței care indică o stare anormală. Cazul limită este ultimatumul care reduce negocierea la simpla acceptare a soluției. Există și alte forme degenerate ale negocierii, prin presiuni. Un tip special de negocieri militare este reprezentat de negocierile militare, destinate stabilirii unor reguli referitoare la purtarea războiului, așa numitul drept umanitar al

conflictelor armate [8], care cunoaște o evoluție deosebită după înființarea, în 1863, a Comitetului Internațional al Crucii Roșii. Negocierile militare ruso-ucrainene sunt cu atât mai complicat de realizat, cu cât orice cedare din partea părții ucrainene, va fi perceput de către poporul ucrainean, ca un act de trădare, după vărsările de sânge și actele de genocid comise de statul agresor și doi la mână - impredictibilitatea Kremlinului și poziția lor unilaterală, de care s-au convins, întreaga comunitate internațională nu o singură dată.

Deși negocierile sunt foarte diferite, după domenii, după participanți sau alte criterii, din punct de vedere al conceptului în sine ele pot fi etapizate în ansamblu, indiferent de specificitatea lor. Hiltrop și Udall propun ca în organizarea și conducerea negocierilor să se distingă următoarele faze: pregătirea; elaborarea unei strategii; începerea negocierii; clarificarea pozițiilor; negocierea; încheierea acordului.

Prin strategie, negociatorul stabilește în ce direcție fundamentală își va mobiliza resursele în vederea obținerii celor mai bune rezultate. În fapt, rezultatul negocierii este un derivat al obiectivului de bază a strategiei. Pruitt și Carnevale [9] au propus în 1993 patru tipuri de strategii distributive care sunt preluate și de alți autori. Strategia cedării care constă în a-ți fixa obiective foarte înalte din care poți face concesii cu convingerea că vei obține avantaje mai mari. În cazuri frecvente, această strategie poate conduce la ruperea negocierilor. Abordarea cea mai bună este cea a fermității moderate, în care fiecare parte face concesii reciproce.

Un alt tip de strategie este aplicabil atunci când cea mai bună ofertă a unei părți nu reușește să satisfacă așteptările minime ale celeilalte părți. Este o strategie în care negociatorii dispun de o largă plajă de libertate dar în final se poate ajunge la un câștigător și un perdant;

Strategia non-acțiunii care poate fi mai degrabă o tactică decât o strategie. Ea este utilizată mai ales pentru a câștiga timp și a căuta noi argumente în procesul de negociere;

Strategia cererii care utilizează diferite modalități de negociere, cum ar fi: amenințarea cu punerea pe masă a unor elemente ascunse de către partenerul de negocieri; punerea sub presiune a partenerului de negociere; poziția fermă care poate utiliza și invocarea unor acorduri sau legislația internă a partenerilor; folosirea argumentării persuasive.

Strategiile nu pot fi considerate ca "rețete" pentru că în cadrul negocierilor elementele active sunt cele cu caracter tactic. Într-o lucrare a lui P. Goguelin [10, p. 128], acesta distinge mai multe elemente tactice care configurează strategiile: tactici care urmăresc să pună sub presiune partenerul de negociere; tactici care urmăresc destabilizarea și exploatarea slăbiciunilor: tactici care vizează destrămarea coeziunii echipelor partenere; tactici de inducere în eroare și de manipulare. În acest context există numeroase modalități de strategii de negociere, deși există confuzii între strategii, tactici, și tehnici de negociere. În practică, obiectivul esențial îl reprezintă ajungerea la un acord, acceptat de participanții la negocieri.

Audebert-Lasrochas [11, p. 209-240] consideră că tehnicile de negociere trebuie clasificate după modul în care se realizează schimbul de obiecte dintr-o negociere. Între tehnicile majore, tehnica punct cu punct sau a salamului ori a fragmentării, este specifică popoarelor latine – o tehnică simplă, care prin decuparea diferitelor obiecte, urmărește a se ajunge la o înțelegere de ansamblu. O a doua tehnică este numită a Pachetului și diferă de cea precedentă prin faptul că se lucrează pentru ansamblul negocierilor inclusiv prin folosirea generală a întregului obiect de negociere. A treia tehnică se numește a lărgirii, care se referă la introducerea unor obiective care pot compensa temele de negociere și conduce la un acord sau la cererea unor soluții excesive care conduce la blocaj. A patra tehnică majoră se referă la falsul pivot, fiind utilizată pentru a susține obiective secundare care vor fi utilizate în compromisul final al negocierii.

Definirea tacticilor este relativ dificilă, însă în realitate ele reprezintă modalități de presiune asupra partenerilor de negociere. Din acest punct de vedere există mai multe categorii: tactici de presiune axate pe mișcarea negocierii prin amenințări, faptul împlinit, angajamentul unilateral irevocabil, supralicitare sistematică, ultimatumul, tactica totul sau nimic sau presiunea fizică; tactici care folosesc utilizarea timpului prin suspendări repetitive, prelungiri a reuniunilor pentru a produce uzura adversarului, abuzul de putere, ultimatul; tactici referitoare la presiuni prin comunicare, dezinformare, refuzul informării sau ascultării, minciuni.

În cazul negocierilor cooperative, tacticile se referă la stabilirea regulilor jocului, oferirea de promisiuni, asigurarea credibilității. Tactica întrebărilor, utilizată în cadrul tuturor negocierilor, nu constă în a avea dreptate, ci cum a ști ce și cum să spui (întrebări tactice, de capcană, stimulative, tactice, directe, încuietore retorice, insinuante sau de tatonare) [12].

Tactici conflictuale. Tacticile conflictuale sunt utilizate pentru a exercita presiuni asupra pozițiilor partenerului, cu scopul de a-l determina să revadă pozițiile sale. Dintre acestea menționăm:

Amenințarea - este folosită pentru a descuraja partenerul. Se poate utiliza la nivel personal, sau chiar în plenul negocierilor, în mod voalat sau expres. Nu reușește întotdeauna și sunt șanse mari să blocheze negocierile;

Totul sau nimic - este o tactică agresivă care pune partenerul într-o situație care limitează posibilitățile de mișcare, dar care are efecte asupra negocierilor;

Angajamentul unilateral irevocabil - constă în asumarea în mod expres de către negociator a unor limite pe care se auto-obligă să nu le depășească. Este o tactică cu riscuri pentru că partenerul o poate ignora sau se ajunge la blocarea negocierilor;

Bluff-ul - poate fi utilizat prin amenințări sau promisiuni. Este o modalitate delicată și riscantă, pentru că partenerul poate să ignore bluff-ul și să-l pună pe autor într-o situație fără ieșire;

Faptul împlinit - este apropiat de tactica angajamentului unilateral. El urmărește însă ca mai multe teme discutate, fără să fie tranșante, să fie aduse pe masă în cazul încheierii acordului, pentru a evita blocarea negocierilor;

Tactica "polițist bun - polițist rău" - este destul de utilizată întrucât permite propuneri peste cele deja convenite. De obicei unul din experții delegației este cel care vine cu propuneri iar șeful le poate utiliza sau "rotunji" ideile exprimate;

Limita mandatului - este o tehnică ce intervine, folosind autoritatea superioară delegației. În anumite cazuri, folosirea limitei mandatului permite solicitarea unor instrucțiuni suplimentare sau pur și simplu pentru a ajunge la o pauză în negocieri.

Principalele tehnici distributive, manipulative:

Tehnicile manipulării timpului - trecerea timpului poate fi folosită pentru a-l obișnui pe partener cu propunerile făcute, negocierile desfășurându-se în mai multe etape. Tragerea de timp, uzează de răbdarea partenerului, îmbrăcând forme variate, pauzele sunt utilizate pentru a formula o nouă strategie, a evalua progresele realizate, a obține informații sau instrucțiuni;

Tehnica "bel ami" - presupune formularea propriilor pretenții cu multă precizie, partenerul fiind rugat să nu răspundă, ci să mai reflecteze;

Scurtarea perioadei de negociere prin fixarea sau existența unui moment limită; cunoscută sub denumirea "tactica prințului Maximilian" sau a "surprizei" - constă în plasarea "adversarului" într-o poziție de constrângere temporală și acțională, făcându-l să creadă că trebuie să profite repede de o ocazie, fie că trebuie să evite un pericol.

Tehnicile falselor concesi:

Tehnica concesiiei limită - se creează o falsă impresie asupra punctului de rezistență al unuia din negociatori;

Tehnica celor 4 trepte: treapta a patra - soluție inacceptabilă pentru sine și prezentată în mod caricatural numai de formă; treapta a treia - este o soluție nu prea avantajoasă pentru sine, dar cu siguranță acceptabilă pentru partener, care va fi adoptată doar în caz de repliere; treapta a doua - soluție acceptabilă pentru sine și probabil, pentru partener. inclusiv; treapta întâia - soluție ideală pentru sine, dar dificil de admis pentru partener;

Tehnica "prafului în ochi" - un negociator poate în cele mai multe cazuri obține un avantaj de la partener, manifestând o falsă dorință, riscul major, în acest caz, este ca negociatorul să pătrundă intenția celuilalt de a-l manipula.

Tehnicile emoționale:

Tehnica "învăluirii" - vorbind sentimentelor, un negociator versat adoarme spiritul critic al partenerului, el inspiră încredere, iar oferta acestuia este întotdeauna "exclusivă";

Tehnica “enervării” partenerului - reprezintă contrariul tehnicii învăluirii; partenerul profită uneori de o ambianță tensionată, cu scopul de a cuceri avantaje pe care într-o ambianță calma nu le-ar obține;

Tehnica culpabilizării - un partener poate să învinovățească pe celălalt pentru o greșeală oricât de neînsemnată, dramatizând la maximum “daunele” pe care le-a provocat, pentru a-l sensibiliza să facă concesii.

Tehnicile duale:

Tehnica scoaterii Asului din mânecă - când toate clauzele păreau a fi discutate și aprobate, apare “asul” uneia dintre părți, care schimbă unele clauze ce nu-i convin, ca și când ambele echipe de negociatori ar fi obligate să accepte și să se încline în fața autorității sale;

Tehnica “Da,dar...” - se concretizează prin acordul partenerului cu propunerile care i se fac, fiecare acord fiind însă însoțit de o cerere complet nouă;

Tehnica implicării altor parteneri în negocieri - este practică în negocierile internaționale de anvergură; când partenerii de negocieri, nu vor să facă concesii, dar nu sunt nici în poziția de a le respinge, se decide aducerea la masa negocierilor și a terților părți, cu un grad de autoritate sporit.

Tehnicile extremiste:

Tehnica ultimativă - implică destule riscuri, întrucât unul din parteneri acționează împotriva așteptărilor și chiar a intereselor celeilalte părți, fără să știe care va fi reacția celeilalte; Tehnica faptului împlinit - această situație este destul de dificilă, eliminând, ca și ultimatumul, orice alternativă;

Tehnica amenințării și tehnica zădărnirii acesteia - este o metoda veche de agresare a partenerului, profitând de o eventuală lipsă de siguranță a acestuia, care poate fi amenințat, de pildă, că va fi pedepsit dacă superiorii lui vor afla că nu vrea să coopereze. La amenințare se adaugă aici umilirea.

Alte tehnici extremiste se referă la coalițiile ostile cu concurenții partenerului, la încercarea de a diviza echipa partenerului, la violarea aspectelor confidențiale și în extremis - la coerciția fizică, ceea ce, de obicei, pune capăt negocierii.

Majoritatea tehnicilor abordate, cunosc îmbunătățiri sensibile de la o perioadă la alta, chiar și în relațiile de negociere cu același partener. Într-adevăr, în aceasta lume foarte mobilă a secolului nostru, flexibilitatea se impune ca o virtute în numeroase activități, inclusiv sau îndeosebi în ceea ce privește negocierea.

Rusia de astăzi, continuă să rămână nostalgică după vechile teritorii ale Uniunii Sovietice, fapt menționat și de Putin în repetate rânduri. Destrămarea Uniunii Sovietice, este privită de multă lume nostalgică (inclusiv de către conducerea de vârf a Kremlinului) ca o tragedie. În același context, multe din țările est-europene au devenit democrații de orientare occidentală și Rusia este silită, să intervină în mod repetat în treburile fostelor sale republici, folosindu-se de puterea sa economică și moneda de schimb - gazul rusesc, pentru a presa guvernul de la Chișinău, Kiev, Tbilisi să nu adere la UE sau NATO și exploatează situația volatilă din zonele de conflicte înghețate. Când relațiile cu Rusia se răcesc, exporturile de vinuri, legume, fructe se opresc, iar prețul gazului crește, asigurându-și un spațiu de manevră coercitivă asupra guvernelor din zona est europeană. Războiul din Ucraina, însă a deschis o nouă pagină a relațiilor dintre UE și Ucraina, Moldova, Georgia prin depunerea cererilor de aderare la Uniunea Europeană: 28 februarie - Ucraina, 3 martie – Georgia și Moldova. Aderarea Ucrainei, Georgiei și Moldovei la UE va fi un proces de durată: din perspectiva Comisiei Europene, nu este posibilă o aderare imediată și nu există o procedură simplificată, în contextual războiului din Ucraina, privind aderarea în regim prioritar, dar în același timp deschide noi aspecte ce țin de conflitele înghețate și securității regionale.

Războiul din Ucraina, a generat schimbări cu efecte pe termen foarte lung, într-o rearanjare mondială greu de anticipat, înainte de izbucnirea conflictului, în plan politic și economic, a accelerat schimbările și a făcut ca deciziile dificile, care s-ar fi luat în ani, să fie adoptate în termen de săptămâni. Efectele acestora, vor redesena peisajul politic și geopolitic,

pentru multe decenii de acum înainte. Lucrurile păreau puse la punct, într-o situație făcută să dureze, Uniunea Europeană, până la începerea războiului, nu și-a pus problema decuplării de importurile de energie din Rusia, ba din contra, conducta Nord Stream 2, ar fi adus economiei germane, încă 55 de miliarde de m³/anual, dublând volumul de gaz importat. Ultimele informații apărute, confirmă intenția guvernului german, de a construi 4 terminale de gaz lichefiat, pentru a înlocui cel puțin 70% din importurile de gaze rusești și marchează o inversare semnificativă a politicii energetice, nu doar a Germaniei, dar și a întregii Europe. În acest sens, identificarea și diversificarea surselor energetice alternative, reprezintă o prioritate și pentru Republica Moldova, pentru a evita pe cât de mult posibil, instrumentul politic de sabotaj, constrângere și intimidare, “arma” cu care s-a operat decenii la rând – gazul rusesc. Din momentul în care va ajunge gaz natural lichefiat, în Bulgaria sau România, din SUA (la preț anunțat mai mic decât cel plătit Gazprom-ului), se deschid posibilități și pentru Republica Moldova, de a folosi țeava Iași-Ungheni-Chișinău, ceea ce ar urma să sporească securitatea energetică a țării. În altă ordine de idei, statutul de neutralitate consfințit în Constituția Republicii Moldova, în actualele condiții, nu este funcțional și nu oferă, absolut nici o garanție în plus, în vederea protejării hotarelor țării, de o invazie a Rusiei. Prevederile privind neutralitatea, arată că, un stat neutru este obligat să-și asigure această neutralitate, inclusiv să nu permită în caz de război, unuia din beligeranți, să intre pe teritoriul său, dar din câte bine știm, Federația Rusă menține ilegal pe teritoriul Republicii Moldova, atât trupe, cât și armament.

BIBLIOGRAFIE:

1. THUDEROZ, Ch. Negocierile - Eseu de sociologie despre liantul social, Ed Știința, 2002, p. 7.
2. ZĂPÂRȚAN, L.-P. Negocierile în viața social-politică. București: Editura Eikon, 2007, p. 11.
3. MALIȚA, M. Diplomația. București: Editura Didactică și Pedagogică, 1970, p. 274.
4. VASILE, DRAGOȘ Tehnici de negociere și comunicare. București: Editura Expert, 2000, p. 140.
5. ANDRE DE PERETI, JEAN ANDRE LEGRAND, JEAN BONIFACE Tehnici de comunicare. Iași: Editura Polirom, 2001, p. 7.
6. GH. M. PISTOL Negocieri și uzanțe de protocol - Editura Fundației România de mâine, București, 1999, p. 22.
7. MALIȚA, M. Teoria și practica negocierilor, p. 186.
8. CLOȘCĂ, I., SUCEAVĂ, I. Dreptul internațional umanitar. București: Editura Șansa, 1992.
9. PRUITT, D., CARNEVALE, P. Negotiation in Social Conflict. Buckingham: Ed. Open Univ. Press, 1993.
10. GOGUELIN, P. La negociation: frein et moteur des changements, E.S.F, Paris 1993, p. 128.
11. AUDEBERT-LASROCHAS, P. La negociation, applications professionnelles. Paris: Ed. de l'Organisatio, 2000, p. 209-240.
12. DÂNCU, V.-S. Comunicarea în managementul instituțional. Cluj Napoca: Gewat Productions, 2000.