

Camelia ENACHE
Ion Tudor COMAN

NEGOCIERI ÎN KOSOVO ACORDUL DE LA RAMBOUILLET (1998- 1999)



Camelia ENACHE, Ion Tudor COMAN

**NEGOCIERI ÎN KOSOVO
ACORDUL DE LA
RAMBOUILLET
(1998- 1999)**

Lumen

Iași, 2008

Camelia ENACHE, Ion Tudor COMAN
NEGOCIERI ÎN KOSOVO. ACORDUL DE LA
RAMBOUILLET (1998- 1999)

Editura Lumen este acreditată CNCISIS sub nr 003

Redactor: Morariu Irina Maria

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale.

ENACHE, Camelia, COMAN, Ion Tudor

Camelia ENACHE, Ion Tudor COMAN
NEGOCIERI ÎN KOSOVO. ACORDUL DE
LA RAMBOUILLET (1998- 1999)-Editura

Lumen Iași

Bibliografie

Pag. 108

ISBN-978-973-166-084-4

I. Coman, Ion Tudor

94(497.115)

Camelia ENACHE, Ion Tudor COMAN

**NEGOCIERI ÎN KOSOVO
ACORDUL DE LA
RAMBOUILLET
(1998- 1999)**

Lumen

Iași, 2008

Pagin 1 sat goal inten ionat

Cuprins:

<i>PREFAȚĂ</i>	7
<i>INTRODUCERE</i>	11
NEGOCIEREA	19
<i>NEGOCIEREA și MEDIEREA</i>	23
ETAPELE PROCESULUI DE NEGOCIERE	27
CLASIFICAREA NEGOCIERILOR.....	32
TEHNICI DE NEGOCIERE.....	37
TACTICI DE NEGOCIERE.....	41
STILURI DE NEGOCIERI –.....	44
ȘCOLI DIPLOMATICE	44
<i>STUDIU DE CAZ: NEGOCIERILE DIN KOSOVO (1998 - 1999)</i>	49
KOSOVO – PREZENTARE GENERALĂ.....	49
PREGĂTIRI PENTRU CONFERINȚA DE LA RAMBOUILLET	52
CONFERINȚA DE LA RAMBOUILLET	62
UTILIZAREA FORȚEI – O ALTĂ FAȚĂ A NEGOCIERILOR.....	76

ADOPTAREA REZOLUȚIILOR 1244 ȘI 1199 DE CĂTRE ONU.....	80
<i>VIITORUL APROPIAT AL PROVINCIEI.....</i>	<i>85</i>
<i>CONCLUZII.....</i>	<i>95</i>
<i>BIBLIOGRAFIE.....</i>	<i>105</i>

PREFAȚĂ

Domeniul relațiilor internaționale, ca preocupare academică dar și ca exercițiu de analiză aplicată, se află în plină expansiune în România. Subiecte precum teoria relațiilor internaționale, studiile strategice și de securitate, problemele globale, care în anii 90 se regăseau în mediul editorial românesc aproape exclusiv prin intermediul traducerilor, sunt în ultimi ani din ce în ce mai mult revendicate de către specialiști români. Este rezultatul unei profesionalizări a domeniului, mulțumită întăririi sale în spațiul universitar și, desigur, al numărului crescând de tineri care își completează formarea în universități occidentale cunoscute. Lucrarea pe care Ion Coman și Camelia Enache ne-o oferă se încadrează în această categorie a contribuțiilor românești originale într-un domeniu competitiv și sofisticat, dar de o importanță vitală pentru orice stat și pentru orice societate care se dorește activă și integrată în lumea actuală.

Cei doi tineri autori ne propun un subiect care, dincolo de interesul academic și practic, ne implică și afectiv: destinul provinciei Kosovo. Sub impactul evenimentelor care au marcat prima jumătate a acestui an, declararea unilaterală a independenței Kosovo, diversitatea de reacții politice pe care le-a provocat în Europa și în afara continentului, opinia publică și analiștii

deopotrivă au părut să uite faptul că în spatele situației prezente se află un trecut. O istorie de conflicte, pe care ne-o amintim mai ades, dar și una de negocieri și stratageme variate, un proces politic și militar care se întinde pe durata unui deceniu și jumătate, a cărui decriptare condiționează orice tentativă de interpretare. Momentul asupra căruia autorii se focalizează este cel al negocierilor și al acordului de la Rambouillet, de la sfârșitul anilor 90. Un acord puțin credibil încă din momentul în care a fost formulat, în urma unor negocieri dificile, acompaniate de o perdea de « iluzii necesare » care au lăsat opinia publică și – fapt mult mai important – principalii participanți neîncredători în efectele „Acordului interimar pentru pace și autonomia Kosovo” din mai 1999.

Metoda prin care autorii ne introduc în subiect are în sine valoarea unei demonstrații de profesionalism. Departate de a face o simplă recapitulare sinoptică a evenimentelor care au marcat conferința de la Rambouillet, Ion Coman și Camelia Enache preferă o disecție sistematică, luminând rând pe rând variatele aspecte implicate în negocieri prin raportarea lor la teoria generală a negocierii. Contribuția lor este în acest fel cu atât mai importantă, subiectul negocierilor în politica internațională fiind rareori abordat de către autori români. În afara lucrărilor lui Mircea Malița și Ion Deac, abundent citați în această lucrare, nici nu putem aminti alte contribuții românești notabile. Fără a

extinde mai mult decât este necesar aspectul teroretic al lucrării, autorii au totuși meritul de a pune în evidență exact acele aspecte pe care cititorul le poate regăsi în analiza de caz : de la etapa « protonegocierii » și a formării echipelor, la alegerea strategiei de negociere și a tehnicilor, toate elementele prezentate în prima parte a lucrării se dovedesc un adevărat ghid de lectură pentru partea a doua. Ostilitatea și neîncrederea liderilor, efectele opțiunilor făcute în alcătuirea echipelor de negociere, maniera contradictorie de definirea a obiectivelor, sunt rând pe rând revelate cititorului. Stângăciile delegației albaneze, atitudinea tehnică a delegației sârbe în care abundă specialiștii în drept constituțional, abordările agresive, tergiversările, manipularea prin utilizarea celor mai diverse metode – de la utilizarea presei la acțiunea militară – o anumită lipsă de corență a occidentalilor în privința obiectivelor cu inevitabilele consecințe pe parcursul negocierilor și după acestea, sunt analizate sistematic și plasate în contextul istoric și politic al momentului. Simplul termen « negociere » tinde să aibă asupra publicului un efect liniștitor, ca o garanție a identificării soluției ideale pentru o situație de criză. Ion Coman și Camelia Enache ne demonstrează însă caracterul relativ al negocierii, faptul că în absența unei angajări sincere negocierea poate să conducă la rezultatele complet opuse celor pe care în genere ne place să le anticipăm. În fapt, punând în evidență prin analiza detaliilor – mergând chiar până la analiza

agendei de întâlniri a diverselor delegații – lipsa unei convergențe în obiectivele participanților, autorii conchid, alăturându-se aici opiniei lui Henry Kissinger, că negocierile de la Rambouillet au reprezentat, datorică modului în care au fost purtate, preludiul războiului și nu al păcii.

Trăim într-o lume în care schemele diplomației clasice, la fel ca și cele ale războiului tradițional, sunt înlocuite cu un tablou complex care combină conflicte asimetrice, scenarii politice și militare atipice, o implicare fără precedent a mijloacelor media și a opiniei publice. În acest « sat global » statele funcționează într-o manieră postmodernă, integrate în rețele internaționale stratificate, iar definirea frontierelor a devenit din ce în ce mai dificilă, pe măsură ce conviețuirea este din ce în ce mai strânsă iar conflictele din ce în ce mai apropiate de « frontierele noastre interne », după formula lui Samuel Huntington. Aceasta este și concluzia spre care ne conduc cei doi autori ai lucrării de față, extrapolând astfel lecția de istorie recentă pe care ne-o oferă cazul Kosovo.

Daniela Zaharia
Institutul Diplomatic Român
Universitatea București – Facultatea de Istorie

Motto: „Negocierea este funcția centrală a diplomației”

Mircea Malița

INTRODUCERE

Problema unei istorii comune a balcanilor, una care transcende ideea națională ce precede modernitatea, presupune o mare atenție și o bună înțelegere a lucrurilor. Aceasta cu atât mai mult cu cât statele spațiului despre care vorbim nu sunt întotdeauna descriptibile printr-o singură cultură sai identificabile doar prin practicile și moștenirile derivate dintr-o singură doctrină religioasă.

Crizele diplomatice, militare, economice, războaiele interetnice, odată analizate, nu sunt tratate ca întâmplări, nu sunt raportate atât la contextul lor imediat, cât la unul mai larg, la o tradiție istorico-geografică. A explica însă problemele din Balcani, „prin simpla apartenență a actorilor principali la spațiul balcanic, a le extinde la întreaga regiune, în ciuda faptului că ele sunt destul de localizabile”¹ și a folosi balcanicitatea ca mecanism de absorbție a incertitudinii, sunt doar câteva exemplificări de raportare la regiunea balcanică.

¹ Ilie BĂDESCU, *Tratat de geopolitică*, Ed, Mica Valahie, București, 2004, p. 374.

Balkanismul a creat, prin longevitatea și succesul său la public, o paradigmă balcanică. Aceasta explică orice conflict, tensiune din peninsula sau din marginile ei prin *balcanicitatea* actorilor implicați, mai degrabă decât prin jocul de interese al diferitelor puteri ale căror sfere de influență se intersectează. Paradigma balcanică este „expresia metodologică a stigmatului aplicat Sud - Estului de către Europa Centrală și Occidentală”².

Cauzele războiului din vechea Iugoslavie sunt atât interne cât și externe și relevă conflictele istorice. Dacă aceste cauze nu reprezintă decât o parte din adevăr, căci pe la sfârșitul secolului al XIX-lea, Serbia a fost determinată de către Franța, Marea Britanie și Rusia ca stavilă geopolitică împotriva Germaniei și Imperiului Habsburgic. Dominația brutală a Serbiei și a altor popoare slave din Sud a fost plasată după 1918 în acest scop. Atitudinea guvernelor britanice, franceze și ruse se situează și astăzi pe aceeași idee. „Ministrul sovietic al Apărării de atunci, Dimitri Iasov, și guvernele Margaret Thatcher și Francois Mitterrand au încurajat conducătorii sârbi să se opună din punct de vedere militar independenței Sloveniei și a Croației”³.

² *Ibidem*, p. 376.

³ Michael LEIBIG, Les fondements de la géopolitique ou pourquoi les événements de novembre 1989 ont tant contrarié George Bush, găsit pe site-ul <http://solidariteetprogres.online.fr/Dossiers/Histoire/Geopol.html>.

Negocieri în Kosovo.
Acordul de la Rambouillet (1998- 1999)

În același timp, Organizația Națiunile Unite au impus embargo privind armamentul asupra tuturor fostelor republici iugoslave. Ideea era aceea de a calma luptele din Bosnia. Sigura consecință a fost că balanța militară s-a înclinat în favoarea sârbilor, care puteau folosi stocurile de armament și muniție ale armatei iugoslave. A fost încercată și intervenția militară limită cu rezultate, în cel mai bun caz, neclare. Dar, erorile din Bosnia au fost, în mare parte, repetate în Kosovo. „Principala ocazie pierdută, scrie Shaun Riordan, a fost negocierea de la Dayton. Cu Miloșevici sub presiuni intense, exista șansa de a impune un angajament iugoslav general”⁴.

Factorul declanșator a venit din conflictul provocat prin escaladarea revendicărilor albaneze în Kosovo, cărora li s-au opus sârbii. Kosovo, considerat de sârbi ca o regiune istorică. Această resuscitare a tensiunii identitare s-a produs pe fondul unor schimbări geopolitice majore. Reunificarea germană și prăbușirea sovietică nu au făcut decât să favorizeze în chip logic o întărire geopolitică a Germaniei, în timp ce Rusia se vedea, din cauza crizei pe care o traversa, slăbită dintr-o dată, în zona sa obișnuită de influență.

⁴ Shaun RIORDAN, *Noua diplomatie. Relații internaționale moderne*, Ed. Antet, București, 2004, p. 41.

La Rambouillet, diplomații occidentali au căutat o cale de ieșire din Bosnia, tratându-l pe Miloșevici ca pe un om de stat și temându-se să-l supună unor presiuni prea mari. În consecință, situația a devenit din ce în ce mai gravă iar facțiuni violente au atacat ordinea politică din Kosovo. În acest timp Miloșevici pregătea un răspuns pe măsură.

În încercarea de a pune în discuție toate aceste elemente, prin intermediul acestei lucrări, vom încerca să găsim răspunsuri îndeosebi la câteva întrebări principale:

- **Care sunt principiile care stau la baza negocierilor?**
- **Care sunt etapele pregătirii unei negocieri?**
- **Cine sunt actorii și ce presupune constituirea unei echipe de negocieri?**
- **Ce înseamnă evaluarea partenerului și căutarea acordului?**
- **Pe parcursul acestei lucrări, ne-am propus să îmbinăm planul teoretic cu cel practic, încercând astfel să redăm cât mai exact cu putință, principiile și modul de punere în aplicare a unui proces de negociere.**

Lucrarea de față este structurată în trei capitole, precedate de o scurtă introducere ce ne permite conturarea cadrului istoric în care s-au desfășurat negocierile.

Plecând de la premisa că "pentru ca metoda negocierii să dea randamentul maxim, ea trebuie explorată și pe cale teoretică, în vederea elucidării mecanismului ei"⁵, în cadrul primului capitol, voi încerca să surprind trăsăturile definitorii ce permit punerea în discuție a tehnicii și conducerii negocierilor internaționale.

Astfel, după ce vom trasa câteva elemente cadru ale negocierilor *stricto sensu*, accentul va cădea pe evidențierea principiilor care stau la baza derulării oricărui proces de negociere ("principiul suveranității, al schimbului, al respectului reciproc și al acordului (al cooperării și avantajului reciproc)"⁶). Totodată, în vederea stăpânirii fiecărei negocieri concrete, este nevoie de o cunoaștere mai bună a structurii negocierilor, motiv pentru care, în continuare, vom surprinde etapele ce trebuie parcurse în vederea pregătirii unui act de negociere (Descrierea obiectivelor, Cunoașterea partenerilor, Documentarea, Alegerea strategiei).

⁵ Mircea MALIȚA, *Teoria și practica negocierilor*, Ed, Politică, București, 1972, p.8.

⁶ Ioan DEAC, *Introducere în teoria negocierilor*, Editura Paideia, Bucuresti, 2002, p. 15.

Continuarea acestui volum o puteți lectura achiziționând volumul de pe
www.editorialumen.ro
www.lumenpublishing.com
sau din librăriile noastre partenere.



Conținutul acestui volum nu
reprezintă în mod necesar
punctul de vedere al Editurii
Lumen sau al finanțatorilor

Publicat cu finanțarea:

media **LUMEN**
www.EdituraLumen.com